

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>



揭开美国资本家
的成长心路
从100美元到720亿
美元的
财富神话



林汶奎/著

巴菲特的 财富传奇

THE WEALTH LEGEND OF
BUFFETT

全球第一股神的投资人生

中国商业出版社



揭开美国资本家
的成长心路
从100美元到720亿
美元的
财富神话



巴菲特^的 财富传奇

——全球第一股神的投资人生——

林汶奎/著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

巴菲特的财富传奇 / 林汶奎著. - 北京: 中国商业出版社, 2009. 3

ISBN 978 - 7 - 5044 - 6413 - 2

I. 巴… II. 林… III. ①巴菲特,W.- 传记②巴菲特,W.- 投资 - 经验

IV. K837. 125.34 F837.124.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 043375 号

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所

三河市文通印刷包装有限公司印刷

* * * * *

710 毫米 × 1000 毫米 1/16 开 17.5 印张 260 千字

2009 年 5 月第 1 版

2009 年 5 月第 1 次印刷

定价: 32.80 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

全球第一股神的投资人生
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



Foreword

前言

本书讲的是世界首富巴菲特的故事。

很长时间以来，巴菲特这个美国人的名字一直在中国广为流传。这不仅仅是因为他以“股神”的称呼闻名商场，而且他还是全世界的首富——一个看重于慈善事业甚于家庭观念的信仰者。

巴菲特与他的朋友比尔·盖茨一样，是具有天才禀性的。在事业上他敢于冒险，不怕困难，以工作为乐，不贪图个人享乐，并通过自身的刻苦努力和奋斗实现了自己的价值。

巴菲特从小时候开始，就表现出了不同于他人的思维方式。尤其对经营意识的认知更是走在了前面。他几岁时就无师自通，购买食品之后再去转卖给其他的伙伴，从而赢得中间的差价利润……

本书写的是具有传奇色彩的投资大师巴菲特个人和他庞大的投资公司——伯克希尔公司的投资经历。旨在披露巴菲特卓越的事业生涯，以及其特有的机智与才能。他从一个小小的报童起步，没有任何家族遗产，建立企业之初只是把自己家中小小的阳台当作办公之地，于空白的起点上开始了他的投资生涯。此外，创业之初他只能去游说亲友进入他的合伙公司。就这样，他一步一步走上了华尔街金融领袖的位置。

巴菲特身边的很多人是幸运的，因为他们有了巴菲特。如果当时一个邻居给他投资 5000 美元，那么一定会让巴菲特无比感激。但是他们可能没有想到，就是这小小的投资让自己受益终生，并且没有任何风险地实现成为千万富翁的梦想。在巴菲特创业初期，有不少像他姑姑爱丽丝那样有远见的人给他以信任和支持，这些早期投资人最后的收益也是惊人的。在巴菲特解散合伙企业的时候，当初最低的投资人至少也是千万富翁了。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

几乎所有人都认为，巴菲特是一个了不起的人，集财经天分、无懈可击的道德观以及幽默于一身。本书大体上是按事件发生的年代循序渐进的，其目的是要呈现巴菲特最拿手的永恒的投资，以详尽的资料，试图捕捉他进展飞快的传奇故事。

伯克希尔公司原来是位于新英格兰的一家纺织厂，当然现在它早已经不复存在了。巴菲特接手之后，对其进行了纵深地跨行业发展。今天，伯克希尔拥有数家全球赫赫有名的大企业的股份，其中仅仅可口可乐 8% 的股份，价值就在 150 亿美元以上。巴菲特先通过合伙企业赢得了人生的第一桶金，再通过接手伯克希尔建立起了一个超乎所有人想像的金融帝国。

综观伯克希尔的历史，几乎是全美企业界的竞争史。巴菲特以此作为基点，先后投资参与《华盛顿邮报》、麦当劳、可口可乐、吉列、美国广播公司、迪士尼、通用保险、高盛、比亚迪等数十家美国名企，并不断书写着一个个财富传奇。

在金融界赫赫有名的巴菲特的办公室就坐落于奥马哈城中一栋毫无特色的大楼里，他就在这小小的空间里管理美国最大的企业之一，并且为股东创造了数十亿美元的价值。然而，这位世界首富，却是一个提倡和实行着简朴生活的人，他绝不允许浪费，甚至多次撰文批评那些富家子弟的奢侈行为。

巴菲特在 40 年内，让手上的资金成长几万倍。他提倡财富回归社会，并愿意把资金投入到了比尔·盖茨基金会和自己的慈善基金会中。2006 年他就捐出近 350 亿美元，同时表示自己死后财产是交给慈善基金会而不是自己的子女。

在巴菲特的经历中，他有幸得到过美国最著名的两个股票投资大师的直接指导，一个是本杰明·格雷厄姆，一个是费雷。但是，我们可以看到巴菲特在投资事业上的杰出表现，尤其是对社会的突出贡献，早已经超越了他的导师。当年被哈佛大学商学院拒之门外的学生，以个人非凡的能力，做到了名校学子们都不能达到的商业高峰，实现了自己辉煌的人生理想。

多年来他以流星划空的速度，将投资的财富如滚雪球般越滚越大。他以长期的投资而不是短期投机的方式，牢牢把握企业的发展方向；他善于发现和寻找股价被低估的公司，同时帮助那些确实有利于民众且具有品牌效应但陷入困境中的企业，最后形成双赢的局面；他运用这个一贯的原则不断取得投资的辉

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



煌战果，其过程是令人叹为观止的。巴菲特实践价值投资的理念，堪称世界典范。

中国股市以及广阔的投资领域，近年来以飞快的速度发展。我们也必须承认还没有像巴菲特这样的人物出现。但是，巴菲特的投资经历及他对经济市场的判断力和企业的研究方法等等，是不分国界和地域的。那种投资的理念在任何市场也都是相通的。所有这些，对我国股票和其他领域的投资者都有着极大的启示和借鉴之处。在阅读了这本书后，如果你能够形成基本的价值投资理念，能够从巴菲特的投资经历中理解到投资的深刻含义和操作方式，那么你离成功也就不远了。我们相信，人性的学问是相同的。巴菲特在理财投资上的独特水平，一样适宜于任何一个中国投资者。就像一个登山者，面对一座莫测的高山，向登上顶峰的过来人学习经验，那是绝对完全必要的。为此，我们期望中国早日出现像巴菲特一样伟大杰出的传奇人物。

——作者

全球第一股神的投资人生
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



Contents

目 录

第一部：少年巴菲特

- 第 1 章：伟大的巴菲特家族史 / 3
- 第 2 章：诞生在股票崩溃时期 / 7
- 第 3 章：成功的特质：天生的谨慎 / 10
- 第 4 章：压抑的童年生活 / 15
- 第 5 章：曾经 13 岁出逃 / 22
- 第 6 章：每天 500 份的送报经历 / 28
- 第 7 章：国会议员的家庭生活 / 31
- 第 8 章：巴菲特学生时代的投资 / 35
- 第 9 章：巴菲特的大学时代 / 42
- 第 10 章：巴菲特受益一生的导师 / 47
- 第 11 章：研究生经历以及证券分析 / 54

第二部：巴菲特的早期投资

- 第 12 章：毕业之初的生活 / 62
- 第 13 章：巴菲特的爱情生活 / 70



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 14 章：在格雷厄姆·纽曼公司的工作生涯 / 76

第 15 章：导师：菲利普·费雪 / 83

第 16 章：巴菲特合伙公司的成立和经营 / 89

第 17 章：巴菲特合伙公司的解散 / 105

第 18 章：控股伯克希尔公司 / 110

第三部：巴菲特的黄金时代

第 19 章：寻求保险行业新发展 / 122

第 20 章：稳、准、狠的投资策略 / 125

第 21 章：巴菲特的报纸情缘 / 132

第 22 章：投资《华盛顿邮报》 / 141

第 23 章：投资股神与邮报女王 / 145

第 24 章：重磅出击《新闻晚报》 / 150

第 25 章：巴菲特的婚姻危机 / 156

第 26 章：巴氏投资理念 / 162

第 27 章：收购内布拉斯加家具商城 / 166

第 28 章：巴菲特的投资回报论 / 171

第 29 章：遭遇股市灾难年 / 177

第 30 章：最大的投资：可口可乐 / 181

第 31 章：购买吉列公司股权 / 189

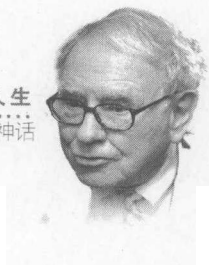
第 32 章：巴菲特与他的孩子们 / 194

第 33 章：麦当劳与迪士尼 / 199

第 34 章：收购通用再保险公司 / 204

第 35 章：成就华尔街第一股神 / 209

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第36章：巴菲特与比尔·盖茨 / 217

第37章：遭遇次贷危机 / 225

第四部：巴菲特的投资理论

第38章：选股如同选球员：明星不如超级明星 / 236

第39章：把所有的鸡蛋集中到一个篮子里 / 241

第40章：聪明的投资者总是让自己

的投资“密不透风” / 244

第41章：从阅读中获取投资信息 / 247

第42章：坚持长期投资：专情比多情幸福1万倍 / 250

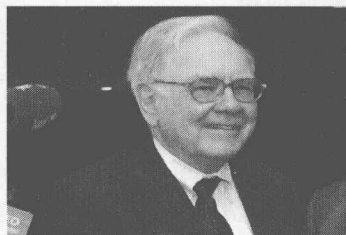
附录

附录一：巴菲特投资年表 / 254

附录二：巴菲特投资名言 / 259

THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

The Wealth Legend of Buffett



第一部

少年巴菲特

巴菲特的财富传奇

从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第1章

伟大的巴菲特家族史

这些数字代表着我未来的资产，并且象征着
我的财富。虽然现在的我没有太多的钱，但是总有一
天，我会变得非常富有。

——沃伦·巴菲特

1930年8月30日，这天十分的闷热，但正是在这样一个天气里一位征服全世界的伟大的投资人——巴菲特诞生了。他诞生的地点是在奥马哈这座古老城市的一个破旧的医院。那个医院与后来巴菲特所掌管的伯克希尔公司只有几条街的距离。

一个人的成功除了自身的努力和天赋之外，其实还和他所处的家庭环境息息相关。后来，巴菲特的成功和他的家族传统以及家庭环境就有着千丝万缕的关系。可以说，伟大的巴菲特家族所具有的优秀精神——温文尔雅、坚韧不拔以及脾气温和等都在沃伦·巴菲特身上得到了很大的继承。而且，巴菲特家族的人大都很会做生意，同时在理财方面也有着很好的习惯，和那些善于挥霍的富人相比他们很懂得节俭。

第一代巴菲特家族人是约翰·巴菲特，他是法国修格洛地区的一名纺织工人。后来，直到美国内战结束后他都待在长岛做农场主。19世纪70年代的时候，巴菲特家族的后人悉尼·霍曼·巴菲特离开了家族的农场，来到



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

奥马哈地区开了一家杂货店。此店的开张，意味着巴菲特家族从此开始了他们做生意的道路。在奥马哈地区刚开始发展的时候，巴菲特家族就已经投入到了这座城市的商业领域中。后来，奥马哈的富人办公区的森林景区与他们当时的杂货店位置只有不到两公里的距离。

奥马哈在还没有发展起来的时候，因为地理环境的关系，所以当时它还是一片比较荒凉的地区。奥马哈位于密苏里河的沿岸，地形以山地为主。19世纪50年代中期在内布拉斯加开放以后，它才开始慢慢发展起来。后来，政府又把这一地区作为美国太平洋铁路东边的终点站建立起来，这促使奥马哈地区有了很大的发展。

在铁路与大陆建立连接之后不久，悉尼·巴菲特就在这里新开了一家商店。随着奥马哈地区的不断发展，很多的定居者、投机者、流浪汉等各种各样的人都来到了这片土地，而且巴菲特家族商店的生意也开始红火起来。他的商店主要经营的是一些野鸭、草原鸡等商品。但是，他的祖父布伦对悉尼·巴菲特总是抱着一种怀疑的态度，他不止一次地给悉尼·巴菲特指出：经商最重要的是要谨慎，即“以谨慎为本”的原则。有一次，祖父在信中对悉尼说：“但愿春天来临的时候，你的事业会有更大的发展，但是要知道我们并不强求你赚很多的钱。一旦生意不景气的话，你应该及时地退出来，首先要想到偿还你的债务。因为信誉对于一个商人来讲是最重要的。”

但是，作为一个新发展起来的都市，奥马哈很快就繁荣了起来。随之繁荣的还有悉尼·巴菲特的事业。在19世纪末期的时候，奥马哈得到了很大的发展，城市内建起了很多的摩天大楼，而且交通得到了大大的改善，居住人口也在快速地增加。在此之后，悉尼·巴菲特又开了两家更大的商店，他的两个儿子也被他带进了商场。后来，沃伦祖父兄弟两个因为同时追求一个女子而断绝了兄弟关系。到了20世纪初的时候，欧内斯特在城西的位置定居，重新开了一家商店。在经商方面，沃伦的祖父欧内斯特很好地继承了他父亲的经商本领。他敏锐地察觉到当时人们往城西移动的趋势，于是开始了一项新的信用销售业务。慢慢地很多富人家里的厨师都向欧内斯特下了订单，生意很快便兴隆起来。但是，欧内斯特却是一个吝啬的人，给工人的工

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



资很低，因而外界对他的评价都不是很好。

霍华德·巴菲特作为欧内斯特的继承人，他并不想继承父亲商店的事业。因为他对经营商店并不感兴趣。他有着更加善于独立思考的头脑，和他的父亲比起来，他更加温和，脾气也更好。

霍华德刚开始时的工作是在一家石油管道线上任职。尽管如此，他依然保持着独立的思考，并且对思维活动越发地感兴趣。他在内布拉斯加大学上学的时候，曾经是《内布拉斯加月报》的一名编辑（他当时最想在新闻界谋职）。在《内布拉斯加月报》任职的时候，一次很偶然的机会他认识了一个在社交方面很出色的女孩——利拉·斯塔尔。

利拉·斯塔尔生活在内布拉斯加的一个小镇上，那个小镇叫西点。小镇上的人口很少，而且特别荒凉。利拉的父亲在小镇上经营着一家叫做《卡明县民主报》的周报。即便如此，利拉的生活境况也并不是很好。

利拉的母亲身体状况一直以来都很糟糕，大部分的时间都是因为精神萎靡而久病在床。这样利拉就不得不自己照顾自己，而且作为姐姐她还要尽力地照顾妹妹们。另外，她每周都要帮助父亲的周报干活。从很早的时候她就开始在比她还要高的机器上做印刷的工作，所以像活字印刷机等机器她都能熟练操作。为了帮助父亲的周报减少开支，她还经常在火车站拦住乘客给她填写新闻栏目。因为长时间在印刷机前工作，她的头经常会出现连续剧痛的症状。在她高中毕业要上大学的时候，她不得不外出打工来给自己挣足够的学费。也正是因为这样，她才会和巴菲特的父亲霍华德相遇。

利拉为了谋求一份工作，来到了当时的《内布拉斯加月报》，给她面试的正是霍华德·巴菲特。虽然只是第一次见面，但是霍华德还是被眼前这位富有个性的女子打动了。利拉有着既幽默又辛辣的语言，有着美丽的褐色卷发，还有着迷人的脸庞。当霍华德问及她的专业时，她幽默地说她的专业就是婚姻。因为当她不能顺利地找到工作筹集学费时，最后的选择只能是回到那个叫做西点的小镇结婚嫁人。

或许这就是缘分，霍华德雇佣了这位富有人格魅力的女子。在利拉上班后不久，霍华德便向利拉表明了自己对她的爱慕之意。两个人由于有着共



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

同的爱好，双方相互深深地吸引着彼此，于是他们很快就坠入了爱河。

在霍华德快要毕业的时候，他向利拉提出了结婚的请求，但是利拉的父亲却坚决地要求利拉先读完大学，然后再谈结婚的事情。不过，由于两个人心意已决，所以在1925年寒冷的圣诞节里他们如期举行了婚礼，地点是在利拉的故乡西点。无奈之下，利拉的父亲最后只能给女儿送去了祝福。

因为当地没有度蜜月的传统，同时也考虑到两个人当时的经济问题，婚礼结束之后，他们就直接回到了奥马哈。后来，霍华德还戏称他的婚姻是他一生中最成功的一次交易。

由于父亲的强烈要求，霍华德不得不放弃了自己在报社中的工作。之后，他在父亲的指示下进入一家保险公司任职。虽然他很不乐意，但他却不能够违背父亲的意愿。

结婚之后，利拉和霍华德在巴克大街找到了一个住所，那是一个带着壁炉的平板房。我们的主人公——巴菲特就诞生在这样简陋的环境中。

全球第一股神的投资人生
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



第 2 章

诞生在股市崩溃时期

我是在 1929 年 11 月 30 日左右受孕的 (九个月
后出生, 也就是 1930 年 8 月 30 日), 所以, 在我的
内心深处对于 1929 年的股票市场崩溃始终都有一
种身临其境的感觉。

——沃伦·巴菲特

霍华德和利拉在刚开始搬出来的日子里过得并不顺利, 对于刚结婚的利拉来说更是显得艰难。由于刚结婚, 利拉并没有太多的持家经验。为了节俭生活开支, 她把汽车让给霍华德用, 在她不管是做秘书还是印刷工作的时候, 上下班都只坐公共汽车, 而且回到家之后还有很多的家务在等着她来处理。

结婚不久利拉因为眼疾做了手术, 之后, 以前落下的头疼病根也开始不断地折磨利拉。此外, 生孩子让利拉经历了更大的痛苦。1928 年巴菲特的姐姐多丽丝出生, 当时利拉严重高烧, 几乎已经是生命垂危。两年之后他们的家庭又增加了一名新成员——沃伦·巴菲特。

1930 年 8 月 30 日, 一个炎热的天气, 巴菲特诞生。当时, 利拉也出现了严重的高烧。

正如巴菲特回忆的那样, 母亲怀上他的时候正值 1929 年的秋天, 那个时候正是美国遭遇股市崩溃的时期。他的父亲霍华德当时是美国一家金融机



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

构的股票经纪人。因为巴菲特的诞生正赶上股市的灾难期，所以家庭境况在当时并不是很好。或许是由于股市崩溃这样特殊的环境影响，巴菲特似乎对股市天生就有着某种说不清的亲切感。

在巴菲特成长的前几年里，由于美国经济衰退的影响，他的家庭还是处在困难的时期。霍华德当时从事的证券工作，在他的父亲看来，这是一个十分不值得信赖的职业，它充满着极大的不确定性。他在给霍华德的弟弟克拉伦斯写的信中明确地表示了他对霍华德所从事的职业的评价。他说他对股票是有着相当清晰的认识的，那些拿着靠自己的努力所赚来的钱去做投资的人肯定是一个最笨的傻瓜。

霍华德在了解到父亲对他所从事的职业的评价后，自嘲地说，那是对他事业的一种最好的吹捧。但是在不到一年的时间里，他父亲的话就真的变成了现实。在巴菲特还不满一周岁的一天下午，也就是1931年8月13日，霍华德一如平常地去上班，回来的时候却带来了一个极不平常的消息——由于受美国整个经济环境大萧条的影响，他所工作的银行倒闭了。显然，这在美国经济大萧条里是极为常见的一种境况。银行倒闭，霍华德也就被迫失业，家里的生活自然就没有了可靠的保障。这时候，父亲又开始紧紧地逼迫霍华德来偿还他的一些欠债。这对于当时的霍华德来讲，无疑是一个双重的打击。一方面自己当时的经济状况并不好，另一方面他的家庭一向是很鄙视借钱行为的。在这样的情况下，霍华德失去了往日的信心，觉得生活的出路很渺茫，于是在和利拉商量后，他们决定搬回到利拉的故乡西点去生活。

不久之后，霍华德在法纳姆大街又开始了他的新事业。他在联邦州里银行中开了一家公司——巴菲特·斯克莱尼卡公司。这是他和他的朋友一起合伙经营的公司，公司主要是销售一些投资证券、股票和债券的业务。但是，由于市场投资者的信心被1929年的股市崩溃严重地打击，投资者对于债券公司的信任程度被极大的削弱，霍华德原以为靠着他的勇气可以在这个时候取得良好的经营效果的愿望被现实打破——奥马哈地区也没有逃过经济大萧条的影响。公司成立后不久，美国的物价开始大幅地上涨，很多人开始在政府登记，以取得政府的救济来维持生活。所以，在这样的经济环境下霍华德

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



的公司只是一个空壳而已，并没有取得太大的经济利益，所能收取到的只是很少的一部分佣金。他所做成的第一笔生意是很久以后的事情，而且带来的收益并不高。他本想依靠父亲的支援生活，但却被父亲冰冷地回绝，他的生活又陷入了极度困难的状况。

在这样的情况下，利拉所能够做的就是尽量地保证家庭里的一日三餐。为了能够尽量地满足丈夫的生活，她经常是饿着肚子。由于家里过于贫困的境况，她甚至连去教堂聚会的习惯也改变了，为的是能够省下十几美分以供家用。那时候奥马哈地区还经历了一次严重的天气灾害。多丽丝姐弟两个在炎热的夏天只能躲在闷热的屋子里不出去。他们能够做的就只是等待卖冰的人给他们几块可以降温的冰块。在寒冷的冬季，他们只能裹得严严实实的，以取得一些温暖。可以看出，巴菲特的童年过得并不是很幸福。

对于一个有毅力的人来讲，艰难会练就他们的勇气，会成为他们成功的台阶。这样艰难的生活就对巴菲特起到了很好的激励作用，毕竟那些日子给他带来了太多的影响。由于长期的艰苦，拥有更多的财富便成为了他在童年时很大的一个追求。其实，这种想法在巴菲特很小的时候就已经产生，而且一直陪伴着巴菲特的整个人生。

巴菲特在6岁的时候，有一次他们全家一起去了奥克波基湖旅游，在那里他们租了一间简陋的屋子。巴菲特是在那里成功地赚到他的第一笔钱的。当时巴菲特用25美分弄到了六瓶可乐，后来他以翻倍的价格卖掉这些可乐。在回到奥马哈之后，巴菲特还经常运用这样的方法来挣钱。这样的赚钱活动从那时候开始巴菲特似乎就没有停止过。对于巴菲特来讲，比起挣零花钱，他更是在一步步地向着他的宏伟目标前进。

诞生于那个特殊年月的巴菲特，对于股票有着天生的亲切感。可以说，后来的艰苦生活奠定了巴菲特的人生道路。正是凭借那种对股票说不出的亲切感和后来的努力，才成就了一个伟大的投资大师——巴菲特。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第3章

成功的特质：天生的谨慎

小时候，我父亲是当地的股票经纪人，我帮他看行情做资料。当做完这一切后，我就拿起格雷厄姆的《证券分析》来读，阅读这本书就好像是在茫茫黑夜看到了来自远处的灯光。

——沃伦·巴菲特

巴菲特在一开始的时候就显现出了他不同于其他小孩的特质——在他的身上有着超越同龄人的谨慎精神。和别的孩子不同，他在开始模仿走路的时候膝盖常常是弯曲着的。因为那样就不会在摔倒的时候受到更大的伤害。甚至在和母亲一起逛街的时候，他总是和母亲保持着最近的距离，避免在嘈杂的人群中走丢。那时，家里的人都称赞他是个很少带来麻烦的孩子。

巴菲特小的时候长得很结实，皮肤很白，看起来就十分的乖巧。随着年龄的增长，他原本的性情却没有多大的变化。小时候所拥有的谨慎和乖巧在长大了以后还是存在。他从来不会去溜达一个对于他来讲很是陌生的街道，也从来没有和他的小伙伴们闹过太大的矛盾，甚至常常是他的妹妹担当起了保护他的角色。由于巴菲特的乖巧本性，家里的人不自觉的会有一种要尽力保护他的想法。

除了谨慎之外，在这位乖巧的孩子身上还有着一种对数学极为浓烈的

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



喜爱之情。这种对数字的喜爱之情在他四五岁的时候就已经表现得淋漓尽致了。当时他最要好的伙伴是拉塞尔，他几乎能够和拉塞尔在他们家的走廊里度过整个下午的时光。他们在那里所做的惟一一件事情便是，观察来来往往的车辆，然后一一记下那些车的车牌号码。晚上的时候，他们就在屋子里研究每一个数字，看他们在《奥马哈世界先驱报》中出现的次数。巴菲特对那些富于变化的数字很是感兴趣。此外，他们经常做的事情还有——拉塞尔迅速地读出很多城市的名字，而巴菲特要有条不紊地说出那些城市的人口数量。即便是拉塞尔读得再多再快，巴菲特都能够自如地回答出来。对于一些比赛的得分等情况，巴菲特也都是十分的感兴趣。小时候对于数字的痴迷，给以后巴菲特的数学和计算能力打下了良好的基础。

但是对于巴菲特而言，除了对数字感兴趣之外，他似乎更感兴趣的是数字背后的金钱。在他还只有5岁的时候便知道做买卖。一开始他在自己的家门前向路人推销口香糖来赚钱，后来他又开始在繁华的街面上推销饮料来赚钱。可以说，小时候的这种经历为巴菲特后来的成功打下了坚实的基础。

在巴菲特9岁的时候，他就和小伙伴们一起在一个饮料机器的旁边计算从机器里吐出来的瓶盖数量。他们把那些瓶盖最后集中起来，然后把这些瓶盖进行归类。巴菲特那时候就懂得研究哪种饮料会卖得更好，而他们的行为显然是一种简单的市场调查。

在很多的孩子还只知道贪玩的时候，聪明乖巧的巴菲特就已经开始对商业产生了浓厚的兴趣。每天他都会从父亲那里拿到很多的股票行情资料，然后放在自己桌子上认真地用很专业的术语来解说这些特殊的号码。巴菲特在小的时候还曾经在高尔夫球场捡过那种被人抛弃但还是可以用的球来出售，甚至在赛马场捡过那种中奖但是却被人无意扔掉的奖券。在炎热的夏季，他还去乡下的高尔夫球场去当球童来赚钱。夏日的夜晚他和伙伴们一起在街上玩耍，看到那些来往的车辆时，他都会冒出要从车上的那些人身上挣钱的想法。

巴菲特的这一切表现或许都是源于他的父母。巴菲特是他们家庭中惟一的男孩子。他的母亲虽然从小受过许多苦，但是却特别的开朗。最重要的



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

是，她对数字也有着很敏感的表现。父亲除了当过一段时间的报社编辑外，后来就投入到了股票市场中。或许正是因为父亲在股票市场的工作经历，才使巴菲特在很小的时候就领略了股票的魅力。这为巴菲特以后的人生埋下了一个伏笔。

他们父子俩虽然都对数字有着极大的敏感度，但是巴菲特的父亲却不像巴菲特那样喜欢赚钱。那么，巴菲特为什么会成为一个优秀的投资人？又是怎样的环境练就了他在头脑中可以运算很大数据的本领呢？用巴菲特亲人的话来说，这大概就和他父母的遗传基因有着密切的关联。

巴菲特在7岁的时候发了一次很严重的高烧，迫不得已进了医院，而且为了治愈还进行了盲肠切除的手术。当时巴菲特的身体相当的不好，情况很糟糕。在他看到自己平常很喜欢喝的汤时都没有什么胃口。在家人不在的时候，他经常干的事情便是在一张崭新的纸上写很多的数字。有一次医生看到他写的数字后，问他为什么要写那么多的数字，他的回答是，那些数字将会是他将来财产的数量。用巴菲特当时的原话来讲就是：“虽然现在我没有很多的钱，但是终会有一天我会是一个富翁的。”

因为巴菲特的父亲霍华德曾经在小的时候经历了太多的痛苦，所以为了不让自己的孩子们遭受和他一样的痛苦，他对自己的孩子从来都没有太多的苛责。对巴菲特，他一直都是充满信心地鼓励他，而且对于巴菲特所做的事情大部分也都表示赞同。可以看出，这点和巴菲特的祖父欧内斯特不同。巴菲特就是在这样的一种氛围中慢慢地成长起来的。他受父亲的影响很深，得到父亲的赞赏和鼓励更深。

霍华德的确尽到了一个父亲所尽的义务，发挥了家庭支柱的作用。为了让孩子们的生活更好，他不断地赚钱养家，甚至同时做着几份工作来维持他们的家庭。但是，善良的霍华德并不沉迷于赚钱，他所要挣的钱完全是为了家庭的开支。和挣钱相比他更喜欢政治和宗教，他是一个宗教道德观念很强烈的人，他十分热衷于自己所信仰的宗教理念。

在美国遭遇通货膨胀的时候，美元处在不断地贬值当中。当时霍华德给巴菲特姐弟很多的金币，给家里添加了很多的设施和装饰物品。以他的思

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



考方式看来,那种固定的有形资产比货币更加可靠。后来他甚至还购买过土地,这些都是为了在通货膨胀中能保障自己家庭的生活水平。

在对巴菲特的教育中,他父亲最重要的是对他独立思考方式的培养。他父亲认为,这对于一个人的成长有着至关重要的作用。在形形色色的社会中永远要保持自己的人格。

因为巴菲特很崇拜他的父亲,而且他和父亲的关系也很亲密,所以在父亲的面前巴菲特总是十分的放松和快乐。有一次巴菲特和他的父亲去教堂做礼拜,巴菲特突然对他的父亲说:“为什么我们就不能够唱同一首流行音乐呢?”听了巴菲特的问题后,父亲常亲切地称他为“火球”。从中可以看出,巴菲特是个热情奔放的人。

在巴菲特快10岁的时候,父亲答应带他去纽约旅游一趟。本来霍华德安排是在纽约观看一场橄榄球比赛,然后再参观一个当时的画展,最后再去游乐园玩。但是,到了纽约巴菲特却对父亲说,他第一个想去的地方其实是华尔街,这令霍华德很惊讶。不过,他还是满足了巴菲特的愿望,首先参观了世界的金融中心——华尔街的股票交易所。

第一次来到股票交易所的巴菲特,显得十分的兴奋,他对股票这种似乎具有着魔力的东西充满了兴趣。交易所里可以说是人山人海,很多人的手里拿着厚厚的股票报单大声地叫着各种各样的数据,场面很是活跃。巴菲特一边看着那些人的激动表现,一边紧紧地盯着他们手里的股票和债券单据。那一刻小小的巴菲特真的被震惊了,他被股票深深地吸引着。那个时候他就在自己的心底默默地念道:他今后一定要在这里工作,这里才有他的生命和灵魂。

在这之后,巴菲特还常常来到位于他们楼下的哈里斯·厄珀姆证券交易所。当时奥马哈的股票报价正是源于这里,这里有很多当地的知名金融人士出入,这对于巴菲特来讲也是一个很大的影响。当时的股票投资商哈里斯·厄珀姆经常让巴菲特把股票的价格写在黑板上,对巴菲特他永远很放心,而巴菲特也很热衷于做这样的事情。

有一次巴菲特在接受记者采访的时候说道:“我从小就对股票特别感兴



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

趣，这样的爱好大约在我 11 岁的时候就达到了顶点。当时我就在哈里斯·尤浦汉姆那里做简单的工作，我主要是负责在木板上做一些标记，我的父亲当时也在那里工作，他是一名出色的股票经纪人。后来我的工作范围也在慢慢地变大，从刚开始简单地做标记到后来绘制相关的资料图标。当我按要求做完所有的工作后便会拿起我当时最爱的一本商业书来读，那本书籍就是我的导师格雷厄姆的《证券分析》。当时在看到这本书后，我似乎就像是一个在深夜里走路的人突然找到了光亮一样。”

时间一长，巴菲特的兴趣越来越浓厚，在每次从交易所回来之后，巴菲特就开始拿出一张纸把股票价格的走势图画上，然后开始认真地研究它们的涨跌。在巴菲特的内心有一种想解释清楚股票之所以会这样变化的念头。由于父亲对巴菲特所要做的事情大都是持赞同的态度，久而久之也就接受了巴菲特对于股市的痴迷，还经常带领巴菲特出入他的办公室。巴菲特在父亲那里学到了很多的东西。

天生谨慎的性格，再加上对于数字的敏感天赋，还有父亲对他的支持，巴菲特小时候的这些经历都对他以后产生了很大的影响。

全球第一股神的投资人生
.....
从100美元到720亿美元的财富神话



第4章

压抑的童年生活

我是个现实主义者，我喜欢目前自己所从事的一切，并对此始终深信不疑。作为一个彻底的实用现实主义者，我只对现实感兴趣，从不抱任何幻想，尤其是对自己。

——沃伦·巴菲特

在童年时期，由于巴菲特对股市特别的热爱，因此他在股票方面有着很强烈的自信感。正是因为拥有这份自信感，所以巴菲特很想投入到实际的股票投资中体会一下成功的喜悦，而且这种愿望越来越强烈。在11岁的时候，巴菲特终于开始了他的梦想——他开始少量地购买股票。他用每股38美元的价格购买了当时的城市设施股票，由于自己的资金有限只购买了3股。他当时还极力地劝说他的姐姐也购买了3股同样的股票。

第一次投身股票市场，或许是由于没有足够的经验，所以不能够说是一次很成功的投资。因为这只股票由于种种的原因，其价格下跌了整整9美元，但是后来经过全力地拯救股价又上升了11美元。当时初涉股市的巴菲特为了保住自己的资本，选择了尽快抛售自己手中的股票。最后巴菲特在这次的投资中赚到了5美元。显然，这对于一个11岁的孩子来讲已经是一个不错的结果了。巴菲特的姐姐指出，巴菲特不管什么时候对股票都有着很大的兴趣。“对于这个我不会有任何的怀疑。但是，当时我也没有想到他日后



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

会取得现在的成绩。在当时来讲，所有的人都相信他在股票投资中的天赋和精辟的观点。”布莱恩特夫人说。

但令巴菲特没有想到的是，在他抛售掉自己的股票不久，这只股票又迅速地上涨了起来，后来竟涨到了将近200美元。这是巴菲特在股票实战市场中所接受的第一课。在股票投资中一定要沉得住气，而且还要十分清楚地分析自己所投资的股票。这对巴菲特后来的影响也是很大的。

这次的投资还给巴菲特带来了另外的一个投资理念，那就是在做任何投资的时候都不能失掉自己原来的资本。在这一点上，巴菲特还是很成功的。

在很早的时候，巴菲特就已经养成了不轻易在别人面前摊牌的习惯。如果不是到了迫不得已的时候，他是绝对不会违背自己的这一原则的。后来当巴菲特真正来到华尔街开始投资股票的时候，人们都曾试图看透他的行为，这时巴菲特不摊牌的作用真正地发挥出来。他在股票市场中的任何举动，别人根本不会知道。后来在成功地控股伯克希尔公司后，迫于管理层要公布企业的年度财务报告，他才会透露一部分他的行动。如果不是那样，可能到现在还不会有人能够太多的了解到他的行动。

在此之后，巴菲特就常常密切地注意美国股票市场上的变动。他精心地计算出能够维持有利的平均价格，然后再决定自己是买进或是卖出自己手中的股票，最后达到维持高于平均价格的目标。这时候巴菲特对于股票市场的敏锐和精明就已经毫无保留地显现了出来。

由于种种原因，在巴菲特11岁的一个夏天里，他的父亲决定把他们姐弟放到乡下的农村去体验生活，其目的是要让他们真正地认识到他们家庭的幸福。于是，霍华德把他的孩子们放到了一个叫做埃尔默·贝恩的农场主家。在此之后的很长一段时间里，巴菲特姐弟都生活在那里。他们喜欢农场主人所烙的饼，但是巴菲特对农村生活并不是很感兴趣，他更喜欢他所在的城市。他喜欢每天醒来都能够嗅到股票的气息，他已经习惯了每天都去关注股票的价格。但是，他还是在农场里呆了很长时间，并且耐心地去体会他们的生活状况。同时，巴菲特也逐渐地喜欢上了那个农场。有时候每个星期他都

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



会光顾那里几次。巴菲特之所以每周都去那里，除了农场主人的友好外，最重要的原因还是母亲利拉。

那段日子，他的母亲在家庭内外双重压力的打击下，脾气变得越来越暴躁，这也对巴菲特以后的生活产生了很大的影响。

在外人看来，巴菲特的家庭是相当美满的。家庭条件越来越富裕，而且他的父亲又是一个有道德的文化人。可以说，生活在这样的一个家庭里是每一个孩子都渴求的。但是，有时候风平浪静的海面也隐藏着波涛汹涌的激流。巴菲特当时的家庭就是这样的情况，即使他的母亲也经常的回忆，和他的父亲结婚是一件多么幸福的事，但是问题还是隐藏在了幸福的表面之下。

利拉很爱她的丈夫霍华德，自从他们恋爱开始利拉就把霍华德当作她一生的依赖，她也在尽最大的努力来经营他们的爱情以及他们的家庭。在巴菲特的母亲利拉心里霍华德就是自己的君王，她甘愿为其奉献自己的一切。作为一个生活在经济社会中的人，利拉对股票有着一定的想法，但是出于对霍华德的爱和尊重，她并没有在霍华德面前提起。有时候她的头痛发作，而霍华德还是在自己看书，她也尽量地不去打扰他。她希望自己能够把所有的事情都做得很完美。在外人看来，利拉永远是那样的开朗，那样的和蔼。

但是，过分地追求完美以及对霍华德的爱，使得利拉内心产生了一种极大的压力和压抑感。因为太爱自己的丈夫，不可能在他的身上发泄，最后的选择只能是巴菲特和他的姐姐。于是，利拉的不满和压抑感就通过和孩子们争吵得到了发泄。然而，在争吵中巴菲特姐弟注定永远是失败者。那段时间里，利拉会在没有任何预兆的时候变得非常的狂怒，莫名地就对巴菲特姐弟进行严厉的批评。她的批评有时候很尖锐，经常是责骂孩子没有做过什么对的事情，而这样的批评要持续很长的时间。

即使是在利拉批评完孩子，心中的怨气得到释放后，她还是不放过巴菲特姐弟。他们所做的所有的事情都被利拉紧紧地盯着。他们如果有一点点的怨言和违背都会被母亲继续进行训斥。

当时巴菲特姐弟都十分的害怕利拉，因为她的情绪喜怒无常，没有人知道她什么时候会发作，所以家庭的气氛经常是十分的恐怖。由于利拉是一



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

个比较容易激动的女人，她经常是在抓住孩子们的“把柄”之后跑到孩子们面前进行尖锐的指责。当她的怒气发泄完之后，却又恢复了之前的和蔼和开朗。

巴菲特和他的姐姐都十分的听话。因为在孩子们的心底永远都很爱自己的母亲，所以在母亲大声责骂他们的时候，他们几乎并没有什么反抗的情绪。他们所要做的往往就是尽量去忍受。

使巴菲特的母亲利拉变得那样暴躁还有另外的一个原因——在利拉离开自己的故乡西点之后，家里就接二连三地传来了不幸的消息。在巴菲特出生不久之后的一天早晨，利拉得到了和她一起长大并且关系特别深厚的姐姐自杀身亡的消息。这对利拉的打击非常的大。时间慢慢地过去，利拉的家人都慢慢地接受了这样的事实，但是和姐姐之间的亲密感情却始终在折磨着利拉。有时候在梦里见到当年和姐姐一起相处的快乐情境，梦到姐姐自杀的场景，她常常在呼喊中惊醒。姐姐的自杀身亡一直深深地影响着利拉的生活。

在利拉表面看起来变得平静的时候，她的脾气却变得越来越糟糕，而且她的坏脾气总是撒在孩子们的身上。作为她的丈夫，霍华德当时也是很为难，一面是自己的妻子正在遭受极大的痛苦，一面是自己还很小的孩子在受着无辜的指责，而且孩子们不能理解母亲当时的心情。

但是，让霍华德欣慰的是，当遭受到母亲严厉斥责的时候，巴菲特姐弟都只是默默地忍受。虽然巴菲特后来经常离开家去农场，但是他还是始终爱着母亲，尊重母亲的。

利拉的脾气虽然越来越暴躁，但是她并不会把气撒在霍华德身上。于是，霍华德便尽最大的努力来协调孩子和他们母亲之间的关系。在巴菲特还小的时候，有一天早上他的母亲又莫名地开始大发雷霆，霍华德便下楼来对巴菲特说：“你们的妈妈又开始训人啦。”然后就让巴菲特出去找伙伴们玩去了。

巴菲特对于这样莫名的苛责并不做任何的反应。作为巴菲特的妹妹，罗贝塔从小也没少受过母亲的责骂。她说当她每次看到哥哥暗自离开家的时候都没有任何的怨言和反抗。她回忆说：“哥哥并没有被无端的苛责逼疯，他

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



每次都是把事情深深地隐藏在心底。”巴菲特童年时的伙伴都表示，巴菲特从小并没有和谁发生过什么争执和打架之类的事情，遇到什么冲突他也总是选择避开。对于母亲的坏脾气和他们姐弟所受的委屈，巴菲特也从没有向任何人诉说过。虽然所有的人都知道利拉当时的坏脾气，但是巴菲特在别人的面前却总是尽力地隐藏自己的痛苦和无奈。

对于家里的压抑气氛，巴菲特常常选择默默地逃避。其中，读书就是他逃避的最好方法之一。于是，他有了更多的时间来读书。他是街上有名的一个书虫，人们都相信他有着像照相一样的记忆术。但是和其他的孩子不一样，他并不是热心于纯真的童话书，他更感兴趣的是经济投资类的书籍。他所读的第一本书便是《能够让你赚到一千美元的一千招》，而且这也是巴菲特最喜欢的书籍之一。书中讲了一些人从几十美元最后变成了大富翁的事例，这对于当时的巴菲特来讲是一种极大的诱惑和鼓励。巴菲特被那些成功人士所深深地吸引，有时候他甚至幻想着自己也是一个十分了不起的成功人士。他在这样的书中得到了人生中最重要启示，那就是想要做的事情就要迅速地行动，不管自己想要做什么都不能够拖延等待。

当巴菲特在读这些书的时候，经常对自己的姐姐诉说他的宏伟蓝图。他说自己将来一定要成为一个令人尊敬的富人。那时候巴菲特的姐姐已经开始慢慢地了解了巴菲特的想法，所以在巴菲特给她讲那些蓝图的时候她总是认真地倾听，并且还给巴菲特建议和鼓励。

和伙伴们相比，巴菲特的个子算是比较高的了，他也很喜欢体育运动，但是在运动的时候动作总是那样的笨拙，并且引人发笑。所以，比起体育运动更能够让他自信的是在伙伴们中间滔滔不绝地描述自己的财务成绩。他在描述的时候总是充满了激情，以至于周围的伙伴们都被他深深地感染了。所以，每次在巴菲特开始演讲的时候，周围的伙伴们总是竖起耳朵认真地倾听。他并不需要刻意地拉拢一帮孩子来听他的演讲，他仅仅要做的只是怎样来吸引他们的注意力。对于这点，巴菲特常常也是很自豪的。

家庭长时间以来的压抑气氛，使巴菲特比其他的伙伴们都要显得成熟些，而且不管是在哪里他都 very 受欢迎。巴菲特小的时候就非常的聪明，在学



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

习上也是非常的刻苦，再加之儿时的积累，在上学的时候他便可以针对一个问题说大半天，而且还因为成绩特别的优秀跳过级。他所在的露丝黑尔小学，包括了幼儿园教育以及从一到八年级的小学教育。巴菲特除了有比伙伴们更强壮的身体之外，还有比伙伴们更聪明的头脑。因为小的时候他就读过很多和投资有关的经济类的书。

巴菲特在露丝黑尔小学读书的时候，他在老师们眼中是一个十分优秀的学生，学习上也很有刻苦努力。小学的时候巴菲特最好的功课要数英语，而且他还在课堂上经常给他的老师指出错误。虽然老师们当时很生气，但是巴菲特说的并没有错。

巴菲特继承了父亲善于独立思考的天性，在学习过程中他经常会独立思考一些问题。巴菲特的伙伴们回忆说，有一次巴菲特就在教室的后面一个人默默地坐着并时不时地摇摇头。很显然，他正在思考问题，而且还是个麻烦的问题。老师看到后就走过去想帮他的忙，但是当老师走到他身边的时候他却没看见似的摇摇头就走掉了。那位老师后来问巴菲特原因的时候，巴菲特又摇摇头——他始终记不起老师来过。

在巴菲特上小学的时候，同学们还给他起过一个外号——不洗澡的巴菲特，但是这个外号不久以后也就没人再叫了。巴菲特的这个外号和当时有名的李·安伯纳有关。但这并不意味着他和同学们的关系不好，事实上他和同学们的关系十分的密切。他很善于和人交往，只不过在他的身上总会显现出一种孤独、个性的气息。他并不喜欢体力劳动，更多的是喜欢思维活动，这在他到农场体验生活的时候就已经表现出来了。

读小学的时候巴菲特曾经和他的小伙伴们一起去高尔夫球场收集高尔夫球。不久他就收集到了很多的球，并且严格地按照球的品牌和出售的价格把它们归类，然后拿去卖掉。一个邻居回忆说，巴菲特经常拿高尔夫球让他们帮着卖，然后自己再从里面拿提成。

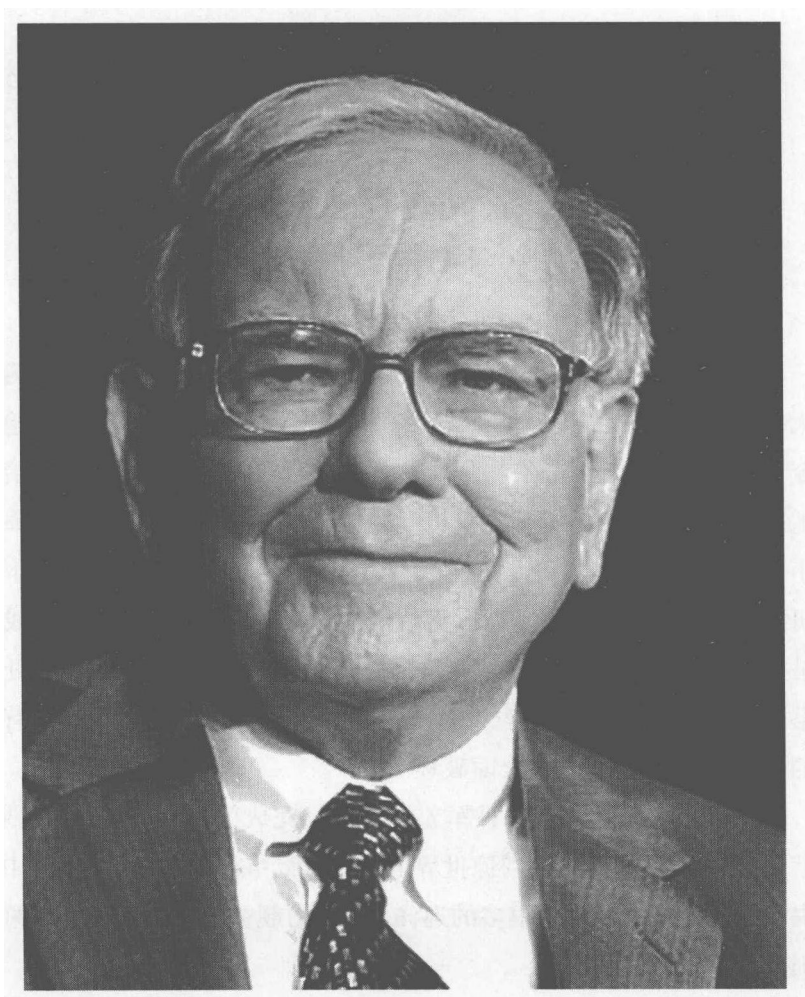
聪明的巴菲特在上小学的时候就已经研究出一个关于赛马跑道的方法。他在研究中发现应该怎样在赛马道上来设置障碍，人们又应该怎样来下自己的赌注。于是，他在自己的家里简单地把他的发现印刷出来，然后把它们

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



卖给喜欢玩赛马的人。后来他还和他的伙伴拉塞尔研究了一个帮助人们在赛马中怎样判断谁是赢家的理论，只不过因为种种的原因他们并没有能够顺利地营销他们的方法。

巴菲特的童年生活因为母亲利拉而变得很压抑，但这并没有阻挡巴菲特才能的发挥，也并没能成为巴菲特成长的一大阻碍。在种种的压抑下，巴菲特不但更加用心学习，而且心中的宏伟梦想也从来没有消失过。





THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第5章

曾经13岁出逃

别人赞成你也罢，反对你也罢，都不应该
成为你做对事或做错事的因素。

——沃伦·巴菲特

第二次世界大战曾经带给很多人灾难，同样也给巴菲特的生活带来了很大变化。1941年12月的那个早晨如果没有发生后来的事情，那绝对是一个令人愉快的早晨。驻守在太平洋瓦胡岛的美国军队在这天的一开始还很悠闲地度着他们的周末，所有的飞机和舰艇都整齐地排列在码头，并擦洗得十分干净，而且周围的一切也都很平静。但是不久之后，几架带有日本国旗的飞机便呼啸而来打破了平静，大量的炸弹被投放到美军的机场上，成排的鱼雷被射进了美军的舰艇，一时之间，之前的太平景象荡然无存，到处是四处逃窜的伤残人员和飞机舰艇的残骸以及战斗机留下的浓烟炮火，还有各种凄惨的声音，美军基地遭到全面破坏。

等美军刚刚反应过来，日军差不多已经完成了攻击，反击的效果甚微。这就是第二次世界大战中震惊世界的“珍珠港事件”。在这一事件中，美国损失惨重，太平洋舰队中很多的巡洋舰、主力舰被炸毁，还有将近两百架飞机损失严重。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



战争爆发时，巴菲特在父母的带领下在外公家探亲，他们在回家的路上才听到爆发战争的消息。虽然在接下来的一段时间里，“珍珠港事件”的阴影慢慢在人们的生活中淡去，但是战争对于巴菲特个人的影响才刚刚开始。

1942年巴菲特的父亲霍华德在内布拉斯加第二选区被共和党推选为美国大选的候选人后，又不断地被推向前台。他是一个敢于公开反对政府新政的人。用霍华德自己的话来说就是获胜的机会很渺茫。他在各种公开的演讲中，极力地批评当时的罗斯福新政，形容那是搞纳粹的希特勒。另外，霍华德对政府处理通货膨胀和机构上存在的问题大力指责。在奥马哈地区，他凭借自己出色的政治才能打动了选民，奠定了坚实的群众基础。

在选举的当天，霍华德充分考虑了自己的处境——他的选举经费严重缺乏，而竞争对手的实力强大，所以当天他只准备了一份草率的演讲稿，并且还早早就退场了。就在第二天早晨，他一生中最大的意外事情发生了，他在大选中竟然获胜了。

作为一位反对政府新政、反对战争，在某种程度上来讲是一个孤立分子的人从此开始了他在国会的工作经历。他一直在国会中工作到1952年。作为政治家，霍华德有着敏锐的洞察力，许多举动被人们所赞赏。

由于父亲成了一名议员，巴菲特的生活从此也发生了变化——他们家要从奥马哈搬到华盛顿。

当时正处在二战期间，受战争的影响，华盛顿的房价变得很昂贵，由于巴菲特家里并不富裕，他的父亲只好在弗雷德里克斯堡弄了一套房子。虽然房子所在的位置很优越，还能够观察到迷人的风景，但是巴菲特却始终排斥这种生活，他不希望自己原来的生活方式有所改变。

突然之间，巴菲特没有了陪他一起观察车辆的伙伴，而且还不能够经常和父亲在一起。离开奥马哈，巴菲特也就离开了原来他所熟悉的一切，他深深思念着故乡。那种思念折磨得他整夜都难以入睡，而他又不好在家人面前表现出来。

在奥马哈的时候，巴菲特和股市的联系是很密切的。虽然那里没有华



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

盛顿的繁华,但是奥马哈的股票市场发展得很好,巴菲特能够汲取到更多股市的养分,能够满足他心灵的渴求,能够激发他的热情和理想。而在弗雷德里克斯堡巴菲特却找不到任何他爱好的东西。巴菲特也曾经试图让自己爱上这个新的地方,参加新的活动,但是他始终做不到。在巴菲特给祖父写的很多信中,不止一次地谈到他在那里的忧愁和不快。于是,祖父很快就写信给霍华德,要求让孙子尽快回到奥马哈直到读完小学八年级。在祖父多次的努力下,巴菲特终于又回到了自己所热爱的故土。

回到奥马哈之后,巴菲特与祖父和姑姑生活在一起,而且依旧在露丝黑尔小学读书。

在回到奥马哈的那段时间里,巴菲特又恢复了往日的激情。由于他的聪明和努力,姑姑爱丽丝和祖父欧内斯特都十分喜欢他,而且姑姑还传授自己擅长的经济学理论给他。他的祖父还在经营那家商店,而且还是那样的精明能干。商店在祖父的手里有条不紊地发展着。巴菲特回来的那段时间里,他的祖父正准备写一本关于自己经营的书籍。于是,在每天晚上固定的一个时间,欧内斯特都会给巴菲特讲一段书中的内容。虽然祖父书中的内容有不少过于教条也很落后,但巴菲特还是很尊敬祖父,每天都坚持听祖父的经验体会。

巴菲特在和祖父生活的那段时间里,他也参与到了祖父的事业中来。这使他更真切地体会到了巴菲特家族经商一贯遵循的原则。虽然巴菲特在祖父的商店里有一定的薪水,但是对于一个十几岁的孩子来讲,那些比如搬箱子、运货物的活都是十分辛苦并且枯燥的。但即使巴菲特再不喜欢这样的工作,他还是坚持每天都完成一定的任务。

虽然工作十分烦闷和枯燥,但是巴菲特却很喜欢祖父的商店。在他看来祖父的商店就是一个舒适的家,一个能摆放很多种杂货的家。房间里木头做的地板因为时间太长总会发出吱吱的声音。那一排排摆放杂货的木头架子紧紧地贴在天花板上,就像一个个勇敢的巨人一样。每当客人们要木架上的货物时,巴菲特总会借用一把可以滑动的梯子放在合适的位置,然后取下客人想要的货物。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



每当这时候，就是巴菲特感觉最好的时候。他的叔叔经常会站在商店柜台的后面和来买东西的顾客愉快地谈话。商店里总有冒着热气并且香味十足的烤面包、颜色鲜艳的小点心以及可口的奶酪，这些都是祖父的商店能够得到顾客青睐的重要原因。

当时，查理·芒格每周在固定的时间都会出现在巴菲特祖父的商店里，但是巴菲特当时却没有机会与他见面。直到几年后他们才初次见面，后来还成为了十分要好的商业伙伴。查理后来回忆说，他在巴菲特祖父的商店里感受到了一种文化传承的气氛。“没有谁敢在商店里闲着，从早到晚每一个钟头你都会在忙碌中度过。”查理还提到这样一个小插曲：巴菲特的侄子——比尔又一次迟到了几分钟，他那年老却很有精神的祖父，正拿着一块表愤怒地等着比尔，然后斥责道：“嘿，小子，都几点啦！”

巴菲特那位叫爱丽丝的姑姑，她的思想是属于那种很自由的知识分子。她擅长家庭经济学，同时也是一位性情温和的妇女。她特别喜欢巴菲特。从她身上，巴菲特也学到了很多对以后有用的东西。

在祖父家里生活的那段时间，巴菲特经常跑到卡尔·福尔克的家里串门，还经常在那里吃午餐。卡尔·福尔克是巴菲特祖父早年的经营伙伴之一。对这样一个可爱乖巧又有些早熟的孩子，卡尔·福尔克一家都很喜欢。

在福尔克夫人准备午餐的时候，巴菲特经常做的一件事情便是从书架上找关于股票投资的书来阅读。他希望了解更多的股票常识。有一天，巴菲特一边津津有味地品尝着福尔克夫人做的美味鸡汤，一边向他们说自己要在20年以后成为一个成功的富商，并且还补充道，如果在那时他还不能够实现自己理想的话，他就从那栋楼上跳下去。

当福尔克夫人听到巴菲特的话时，不仅仅是惊讶，还害怕他以后真做出什么傻事来。但是，巴菲特说完只是自信地朝着福尔克夫人笑了笑。福尔克夫人问巴菲特：“孩子，你为什么要挣那么多的钱呢？”

“哦，夫人！”巴菲特说道，“并不是我想挣很多的钱。只是我觉得挣钱对我来讲是多么愉快的一件事情，你可以慢慢地看到它在一天天地不断增加。”

在巴菲特八年级快要毕业的时候，自由的空间进一步扩大，城西边祖



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

父的商店和市中心平坦的道路都是他可以娱乐的地方。市中心有着繁荣的贸易市场和堆积满满货物的仓库，还有熙熙攘攘的人群。这个城市养育了四代巴菲特家族的人，他们刚开始经营商店的时候就是在这里开始的。现在这里早已成为巴菲特温馨舒适的家园了。在巴菲特身上就带有这座城市特有的风格——不拘小节、淳朴的性格以及那种藏而不露的表情。当时的巴菲特看起来天真纯朴，但在平凡的外表下却隐藏着一颗独立早熟的雄心。

在1943年6月的时候，巴菲特迫不得已又回到了弗雷德里克斯堡的家里和父母一起生活。不过，在每年的暑假巴菲特还是要回故乡度假。如果祖父不在家，巴菲特就会住在一个牧师的家里。

1943年7月，巴菲特一家又换了住所——搬到了位于华盛顿的哥伦比亚特区。他们的住所距离马萨诸塞大街很近，房屋的后面是一望无际的树林。另一位著名的国会议员——理查德·尼克松当时就是他们的邻居。

巴菲特那时还是一个理着平头的精干少年，有一段时间他经常穿梭于华盛顿和故乡奥马哈。曾有一个奥马哈退休的行政人员打趣地说：巴菲特在奥马哈简直就是一个行踪诡秘的幻影。

经常回到奥马哈不仅仅是因为喜欢它，用巴菲特自己的话来说就是：“在华盛顿，我感到非常的压抑，有时候那种环境让我窒息。”

在巴菲特看来，奥马哈永远是他热爱的故乡。对于他来讲，整个大街上的每一户人家他都再熟悉不过。他喜欢那里相似的建筑物，喜欢从奶品厂发出的各种车辆有节奏的声音，也喜欢从临近食品厂里散发的浓浓香气，就连晚风里飘来的肉品制造厂的臭气也是那样熟悉，那样令他倍感亲切。他热衷于逛奥马哈的每一条街道，逛高尔夫球场，逛祖父的商店。华盛顿虽然很繁华，但在巴菲特眼里没有家乡的亲切感，更没有让他痴迷钻研股票的条件。离开奥马哈的日子，巴菲特就像是失去自我一样。所以，他想逃离这种环境的心情也越来越强烈。

于是，在巴菲特13岁的时候，他没有和父母打招呼就离家出走了。当时和他一起出走的还有另外两个孩子，他们是罗杰·贝尔和托尼。其中托尼是和巴菲特一样大的同龄人，罗杰·贝尔是一名国会议员的孩子，他们的目

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



的地是赫西。巴菲特感觉是有了十足的把握之后才开始他们的逃离计划的。据巴菲特的了解，赫西有一个高尔夫球场，他们可以在那里靠当球童和捡球来生活。其实，他出逃的原因不是为了生活而是因为华盛顿让人太压抑，无法释放心中的不快，于是才有了出逃这个计划。

前期计划顺利，乘载他们的火车在傍晚的时候将他们载到了赫西。由于他们出来的时候很匆忙，所以没有带太多的东西。当天晚上他们就在附近的一个旅馆睡了一夜。第二天天刚亮的时候，他们准备离开旅馆，可是一件意想不到的事情发生了。当他们正准备打开门离开的时候，有人先于他们打开了门，那些人是警察。之后，他们就被带到了当地的警察局。

在这几个孩子当中，巴菲特和罗杰·贝尔的个子很高，但是托尼的个子却很小，所以托尼看起来年龄也就显得特别的小。旅馆的管理人员看到后，还以为这是一起绑架案，所以找警察来解决这起“犯罪事件”。

到了警察局之后，有着很强辩论能力的巴菲特，用巧妙的言辞辩解着他们的清白，但是对他们出逃的事情他却始终没有向警察讲明。最后，警察只好把他们放走。不过，经过这件事后，三个孩子对他们的计划失去了兴趣，于是第二天一早他们就坐车回家了。对于巴菲特来讲，这样的出逃是第一次，但同样也是最后一次。在巴菲特回到家之后，似乎再没有想过类似的出逃计划。相反，他一改常态，在功课上十分用功。

在得知巴菲特出逃之后，霍华德夫妇感到很惊讶，但是看到巴菲特回来，他们并没有责怪他，反而对他更加关爱。母亲对巴菲特说：“我和你父亲也非常清楚你不喜欢在华盛顿。但是，我们是一家人，大家都非常的爱你，我们应该在一起生活。有什么困难，我们大家也都会尽力帮助你的……”

巴菲特只是在那里默默地听母亲讲，自己却没有说一句话。

虽然巴菲特这次出逃没能成功，但是对巴菲特来讲绝对不是一次简单的经历。就像巴菲特的儿子后来回忆的那样：父亲之所以能够成功，很大程度上也要归功于他内心想要出逃的欲望。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第6章 每天500份的送报经历

如果你发现了一个你明了的局势，其中各种关系你都一清二楚，那你就行动，不管这种行动是符合常规，还是反常的，也不管别人赞成还是反对。

——沃伦·巴菲特

巴菲特一家搬到哥伦比亚特区四十九街的新住所后，巴菲特的新生活也从此开始了。虽然巴菲特每天都很厌倦华盛顿的气氛并感到很压抑，但巴菲特却在这里找到了一份新的、可以让他感兴趣的工作——送报。

很长一段时间里，巴菲特的生活就是有规律地围绕着《华盛顿邮报》的送报工作度过的。巴菲特13岁的时候就要自己来承担自己的税务，他自己主动向政府机构送去了税务的申请表，他不同意由他的家庭来承担他的税务。

在华盛顿的新家里，除了那份送报的工作能够激起他的兴趣外，再没有什么能够提起他的精神了。他的生活还和以前一样——在华盛顿他很不开心。

在华盛顿的艾里斯迪中学上学的时候，巴菲特的成绩并不是很好，而且还经常给他的老师惹麻烦。巴菲特在小学跳过级，和班里的其他同学相比他的年龄比较小，所以他常常无法与同学们在一起玩耍，成为了主流之外的

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



一个人。那时候他经常不修边幅，老师不止一次为此提醒他。

在那次出逃回来后，他的父亲给他打了强心针，要彻底地预防他下一次出逃的打算。没过多久，霍华德和巴菲特谈了一次话。大致的内容是要求巴菲特要及时地提高学习成绩，不然的话就要阻止他的送报工作。

当时对于巴菲特来讲，送报工作几乎就是他生活的全部，他不能够放弃自己的送报工作。所以，在后来的学习中巴菲特就更加刻苦了。

巴菲特不但没有放弃送报工作，而且在送报的路线上还增加了几条。在不久后他得到了《时代先驱》的一条路线，当时《华盛顿邮报》是和《时代先驱》不相上下的两份报纸。《时代先驱》和巴菲特所跑的《华盛顿邮报》的路线基本一致。巴菲特那时候最期盼的便是，订户更改自己原先所订的报纸种类。在拿到了《时代先驱》的线路之后，巴菲特正式拥有了5条送报的线路，每天他都有将近500份的报纸要去送。母亲很早就起来给巴菲特精心地准备早餐。在吃完早餐后，他必须五点一刻以前就出家门去乘坐去往马萨诸塞的汽车，然后尽快地为他的订户送去报纸。有时候，迫不得已巴菲特还让母亲帮他送，比如在巴菲特生病实在起不来床的时候。在自己财产的管理上，巴菲特也是非常的严格，他从来不让任何人去靠近他放有钱的盒子，包括他的母亲。

在送报的时候，巴菲特也有自己的一套方法。比如在韦斯特切斯特公寓送报的时候，巴菲特就发明了一个十分方便的送报和收钱的方法。他把这个公寓看做是一块宝石，它和马萨诸塞的教堂在一条大街上，一共有八层，顶层是有着很典型的尖顶设计，外表所散发出来的那种红色的氛围和教堂相互呼应。他在这里所发现的方法和后来福特的装配路线很是相似。

巴菲特总是把每幢楼的报纸分成两半，一半放在第八层的一个台子上，另一半放在中间的那个楼层。然后，他井井有条地在各个楼层中间穿行，把报纸一一地放在订户的邮筒里，从没有弄错过。在收费的时候，为了省事，他把一个装钱的信封放在前台，这样就免于挨个地上门去收。

有时候，巴菲特到奥马哈去度假时，他会让他的一个朋友——沃尔特·迪尔暂时接管他的送报工作。他的朋友后来回忆说，每天都会有一堆比山还



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

要高的报纸要去发送，但是花费的时间却仅仅一小时多一点。他很佩服巴菲特所选的那条优良的送报路线。

在送报纸的过程中，巴菲特还发现，他可以通过增加自己手中报纸和杂志的数量来提高他的收益。这样，他也会占有一个优势——及时地抓住客户的订阅需求。这样的方法使巴菲特的利润增加了很多。

同时，因为战争极大地影响着人们的生活，很多人在不断地更换着住所，这给巴菲特带来了一定的麻烦，而且有时还会有人赖账。于是，巴菲特为了解决这些问题，他和看管楼层和电梯的人达成了一笔交易。他们可以在巴菲特那里得到一份免费的报纸，但是在有人要换住所的时候他们要及时地通知巴菲特。

巴菲特就是在这里轻松愉快的开始了他早期的商业活动的。

不久之后，《华盛顿邮报》和《奥马哈世界先驱报》又进行了组合，之后成为了一个销量更加广泛、公司规模更加庞大的企业。巴菲特后来果断地投资了《华盛顿邮报》，这是一次很成功的投资，正是这一成功的投资经历奠定了巴菲特后来的更大成功。

全球第一股神的投资人生
.....
从100美元到720亿美元的财富神话



第7章 国会议员的家庭生活

我所想要的并非是金钱。我觉得赚钱并看着它慢慢增多是一件有意思的事。

——沃伦·巴菲特

巴菲特在华盛顿生活的那几年，第二次世界大战也对他们的家庭生活带来了影响，尤其是他的父亲还是国会的议员。

第二次世界大战对美国的经济有着很大的影响。那个时候，在学校里到处都会遇到各种销售公债的人员，有很多的居民家里用的都是拿灯火管做成的窗帘。但是，对于巴菲特而言，开始几乎没有受到过什么直接的影响，可是在1945年8月的时候似乎改变了状况。当时他们一家人正在故乡度假旅游，巴菲特从广播里听到了关于日本广岛的事情。于是，巴菲特和邻居之间展开了一次关于原子弹问题的热烈讨论。他的邻居后来回忆说，当时的巴菲特对那一事件显得特别的关心。他对原子弹的看法十分的坚定，任何的人都不可能改变他的观点。可以说，他对原子弹的看法就像他对宗教的看法一样令人恐慌。这与早年父亲给巴菲特所传授的伦理学观念和宗教信仰有一定的关系。巴菲特在父亲的观念中并没有感觉到神的气息，相反地给他带来了一种深深的恐惧感——对生命的恐惧。

“我们激烈地讨论着，就在我们巷子后的一片空旷的草地上，战争的画



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

面开始在每个人的脑海中慢慢地延伸开来。他以一种十分坚定的态度在坚持着他的观点，他害怕战争所造成的一系列影响，害怕世界因此而发生很大的改变。”他的邻居说。

在华盛顿的那段日子，除了送报能够让巴菲特得到一些快乐之外，巴菲特还有一个爱好就是经常去拜访伍德罗·威尔逊先生。巴菲特在与他交谈时也能够得到稍微的放松和愉悦。慢慢地，巴菲特也开始认识一帮新的朋友。和以前一样，他和那些伙伴们还是会一起去球场收集高尔夫球，并且在这个时候他已经成为了一名优秀的高尔夫球选手。

在中学里，巴菲特遇到了人生中一个重要的老师——罗伯特·德怀尔，他是一名教高尔夫球的老师。巴菲特以自己的谨慎和热情很快就得到了老师的喜爱。那时候，老师经常会把巴菲特领到跟踪器那里，慢慢地，巴菲特就能够理解每天的比赛表了。有一年在巴菲特放暑假的时候，罗伯特·德怀尔带着巴菲特去观看当时美国顶级的高尔夫球手的一场比赛。在比赛刚进行到一半的时候，突然下起了大雨，巴菲特和德怀尔便走到车里去听另一场比赛的播报。当时，来自纽约的高尔夫球手查理·凯勒取得了胜利。

“孩子，如果是20比1的结果的话，我敢担保他是打了一个本垒球。”德怀尔说。

“那我就赌一美元。”巴菲特说。

后来德怀尔赢了那场打赌，但是在后来的另外一个赌局中，他却输掉了好几十美元。

当然，德怀尔和巴菲特都很清楚，巴菲特要比他的老师挣的钱多很多。在巴菲特还不会修理自己边幅的时候，他就开始努力地在那个令他窒息的城市里进行着他早期的事业。他将自己所见到的每一本关于商业的书都读得很透，后来他又开始认真地研究有关保险业的报表。唐纳德·丹利是和巴菲特一起读中学的伙伴，他回忆说，巴菲特在那个时候就开始慢慢地步入到他所钟爱的商业投资领域中了。

作为国会议员的霍华德，虽然他在刚开始赢得大选的时候对孩子们说他只会担任一届议员，但是事实却是在1944年之后他又两次当选。因为他

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



的孤立个性，在国会里总会与一些人发生冲突，所以在国会里很多时候他都没有什么实质性的工作可做。

有一次在霍华德对政府的一项劳动法案投反对票后不久，他带巴菲特去观看在奥马哈地区的一场球类比赛，在有人给公众介绍这位国会的议员时，很多的观众都对他投来了讥讽的目光。但是，他在巴菲特的面前仍然表现出一种绅士的风度。当时，巴菲特很不明白父亲为什么还是坚持在国会中任职。

由于霍华德坚定的伦理道德观念，他经常拒绝很多宴会邀请，对于自己的报酬他也是经常拒收。在刚开始时，他的工资由原来的10000美元上涨到12500美元，他会把那部分上涨的工资交到发放工资的地方。因为在他的观念里他是在比较低的薪金水平上被选举上来的。

巴菲特的母亲说，霍华德在决定赞同或者反对一项法案之前都要仔细地分析，这项法案到底是在维护人们的自由还是损害人们的自由。不过，霍华德的观点是一种狭隘的自由观。他在政治上最大的一个愿望便是把政府机构压缩到第二次世界大战以前的状态。他曾经和其他的国会议员一起写过一封建议书，大体的意思是建议美国政府要加大力度使德国尽快无条件地投降。此外，这位固执的议员在后来还非要在反对德国纳粹战争的基础上增加一条维护人们自由的条款。

在第二次世界大战结束以后，巴菲特的父亲不但投票反对在战争中损失惨重的英国，也投票反对过布雷顿森林货币体系，同时他还反对过当时各个学校的午餐制度。霍华德后来越来越偏执，甚至发展到以他的个人主义对别人进行迫害的程度。家里的人回忆说，曾有一次当他们的车子在晚上经过亮着灯的英国使馆的时候，霍华德很是愤怒，因为在他的思想里英国在想尽办法来美国得到利益。此外，他后来还反对马歇尔计划。

但是不可否认，霍华德在很多的問題上也是有着十分正确的观点的。在他的提议中，他曾主张在美国逐渐严重的通货膨胀中保护那些持有美国储蓄债券的投资人的利益。

父亲的国会议员工作在不断地影响着巴菲特的生活，但是巴菲特似乎



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

没有在父亲那里受到过太大的影响。通常巴菲特都是表面上十分赞同父亲的政治观点,但实际上他并不是对父亲的观点深信不疑,而且也从来没有参与到其中。在某种程度上来讲,巴菲特只是继承了父亲十分爱国的观念,但是父亲的那种强烈的孤立他并没有继承。他甚至很清楚父亲的所作所为是一种严重的教条主义,这在巴菲特后来写给大学同学的信上可以明确地看出来。

从某种意义上来讲,巴菲特的确是受到了父亲的社会责任感和使命感的影响,这在他后来的经营中就可以完全看出来。亲身体会到美国经济大萧条的巴菲特,一直相信政府在很大程度上是在做对社会有意义的事情,而不是什么敌人。在政治态度上巴菲特或许还不成熟,但是由于父亲的熏陶,他已经有了很深厚的政治功底。

但是,无论如何巴菲特是不会在父亲的带领下走向政府机关的。当有人问他想不想一直在华盛顿生活时,他坚定地回答他只想回奥马哈。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第8章 巴菲特学生时代的投资

正直、勤奋、活力是成功投资的三个重要因素。而且，如果你不拥有第一品质，其余两个将毁灭你，对此你要深思。

——沃伦·巴菲特

巴菲特的投资才能在他还是学生的时候就已经充分地显现了出来。而在很小的时候，巴菲特就已经知道应该怎样去做一些简单的投资了。

巴菲特幼时最钟爱的一个玩具是可以带在胳膊上的简单的货币兑换器。巴菲特小时候经常做的一件事情是到处去换钱——把自己的钱全部都换成零钱。他的姐姐回忆说，他十分着迷于那种过程，并且非常喜欢有很多钱的感觉。每次在他换到很多零钱的时候他总是显得那样的激动。他对数字很敏感，计算速度很快，他小的时候最喜欢的一个数学题便是计算复利。

巴菲特最早的一次投资活动可以追溯到他4岁的时候。当时正值圣诞节时期，那时候他收到爱丽丝姑姑送给他的一个精美的小礼物——钱包。巴菲特很是喜欢那个钱包，不管走到哪里他都会带上那个钱包。后来，有一次父亲霍华德要给他的钱包里塞几枚硬币，但是巴菲特拒绝了。他对父亲说，他有能力来使他的钱包变得富有。当时父亲听到他的回答很高兴，但也没有多想。没过多久，巴菲特就开始了给他的钱包里装钱的计划。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

有一个上午，巴菲特悄悄地把家里的一盒糖果拿到屋子外面，在自己家门口支了一个小摊来出售那些糖果。利拉发现了巴菲特的行动之后很吃惊，她不知道小小的一个孩子怎么会有这样的想法。于是，她走到巴菲特的面前说：“沃伦，妈妈知道你想自己动手来使你的钱包变得富有，但是你不能在没有经过我允许的情况下去卖掉我的糖果。”

但是，巴菲特却不慌不忙地辩解道：“这盒糖果是我向妈妈你借的，不久之后我就会还给你一盒新的糖果。”

可是由于巴菲特太小的缘故，路人们都未向他买糖果，第一次的投资计划算是失败了，但是这并没有使巴菲特失去信心。后来，小小年纪的巴菲特还尝试过几次这样的交易，虽然效果都不是很好，但是在他的思想里已经深深注入了投资的理念。这或许也是巴菲特后来为什么能够成功的原因之一。巴菲特成功的投资是从华盛顿的送报工作开始的。当时他靠送报纸每个月能够挣到比普通工人的薪水还高的170美元。这也是巴菲特在投资路上成功的开始。

即使有了自己的固定收入，但是在巴菲特的思想中仍然充满着叛逆，他还在不懈地思考着自己的发展方向。一次很偶然的机，他终于发现了自己最喜欢的东西——商业。

和巴菲特一起在威尔森中学上学的唐纳德·丹利，是巴菲特早期的投资伙伴之一。唐纳德·丹利的父亲虽是一位有名的律师，但是丹利最喜欢的领域却是科学。在丹利的母亲死于战争中之后，大部分的时间丹利都是和巴菲特在一起生活。因为他的父亲很长时间里都忙于对战犯的起诉。于是，他们就拥有了更多接触和了解的机会。他们两个经常在一起胡乱地弹奏音乐，玩得十分投机，而且两个人有着一个重要的共同点——都对数字有着很敏感的认识。

他们经常做的事情是，一起动笔计算在扑克牌中可以取得成功的几率。或者是在双方说出一大堆的数字之后，迅速地心算出它们的和是多少。

他们一起上了几年学之后，有一天丹利用不到30美元的价钱搞到了一个比较破旧的弹子球机，于是他们便整日地扑到这台机器上度日。在机器出现毛病的时候，常常是丹利打开机器进行修理。因此，巴菲特常常赞赏这位

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



朋友高超的修理技能。在玩弹子球机的时候，巴菲特发现了一个很大的投资商机。他们商量之后决定把弹子球机放在理发店里出租。

后来，巴菲特和理发店的老板进行协商，他们最后以五五分成的形式达成协议。在他们实施计划的第一天就有将近15美元的利润。在三四个礼拜之后，他们就由一个理发店增加到了三四家，后来又增加到了将近十家。再到后来，他们的生意越来越好，最后成立了一个公司——威尔森角子公司，一个很富有幻想意味的公司。他们后来每周的净利润达到了五十几美元。

在巴菲特和丹利的公司中有着很明确的人力分工。对商业投资十分感兴趣的巴菲特主要是给他们的公司募集有效的资金，并且负责购买一些旧的弹子游戏机。另外，巴菲特还负责登记账目，并且整理每个月的财务状况。对科学十分感兴趣，并且精于修理的丹利主要负责把买回来的机器修理好。在机器中途出现毛病的时候，那些理发师们会及时找到丹利让他进行维修。

考虑到不被那些混混们破坏他们的生意，巴菲特一般就选择那些街道比较小，距离繁华中心比较远的地方来进行他们的生意。很多时候，他们总是尽力地装扮成为一个著名企业的营业员。

“嘿！巴菲特，赶紧弄一些新的游戏机过来呀。”理发店的主人经常这样说。

“哦，先生，我们也想这样做，只不过我们必须先得回去和我们的老板通报一声。”巴菲特经常这样回答。

他们这样做的目的就是为了更好地躲避那些赖账和混混捣乱的情况。

他们在每周的一个固定时间都会去理发店里转一圈。丹利有时候会带上他的女朋友诺马尔·让·瑟斯顿。巴菲特在回到他们的车里的时候总会绘声绘色地描述那些理发师的形态，模仿着他们说话的语气，然后三个人痛快地乐一顿。

诺马尔·让是一个十分有趣的女孩子，至少当时的巴菲特这样认为。她十分的漂亮，有着迷人的大眼睛和弯弯的眉毛，还披着一头柔顺的长发，而且身材苗条。她和丹利都有着十分有趣的外号，丹利称诺马尔为“过氧化物”，而诺马尔称丹利为“鸭子”。他们三个人当时还是处于一个十分天真的



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

时代。在和那些理发店里的老板进行周旋的时候，他们就像是素质良好的业余演员。他们从来都没有过抽烟这种不良的习惯，也从来不对彼此说脏话。巴菲特在当时除了百事可乐这样的软饮料外，其他的都不喝。诺马尔认识的朋友都很单纯，巴菲特更是如此，他们从来都没有参加过什么舞会。那时候，他们是十分天真淳朴的孩子。“别的男孩子都非常的贪玩，”诺马尔说，“但是巴菲特不同，他并不像其他的孩子那样什么都想体验。他只爱看书或者一个人想些什么。”

“在他走路的时候，他总是把自己的肩膀尽力地向前倾着，整个身体像是弓在地面上一样，而且总是拖着步伐，就像一只山羊。”诺马尔笑着说。那时候，巴菲特还经常在他的皮带上拴着一个样式比较陈旧的钱夹子。威尔森的学生们看到巴菲特的打扮时，都会觉得他的鞋子在向人们说明他是一个十足的乡下人。很多年后，其中的一个同学仍然这样回忆道：“我们经常会和他开一些玩笑，比如说把他和他的那双鞋子一起扔出去。”

“巴菲特的那双鞋似乎一年的时间都在穿着，有时候冬天的雪达到一尺厚的时候也不用担心，他穿着那双鞋子呢。”另一位同学说。

“我很清楚地记得，我们一般只会拿他的鞋子和他开玩笑。除了那双鞋子之外，他似乎从来没有换过鞋子，而且在寒冷的冬天他也依旧那样。”又一个同学也是这样回忆。

在诺马尔看来，巴菲特是对他的那双运动鞋喜爱到了极点。“大多数的情况下，我们都会选择和别人一样的装束，”诺马尔说道，“就像所有的女孩子一般都会选择同样款式的毛衫一样，但是巴菲特似乎总是喜欢和别人不一样。”事实的确如此，巴菲特也经常和同学们一起开玩笑，一起搞一些恶作剧，但是在他身上总会有着和别人不太一样的地方。有时候在别人当面指出巴菲特和别人不一样的地方时，他总会自嘲一下，然后了事。其实，他并不介意别人那样说。“从那时候开始，巴菲特就显现出了他独特的一面。其实，他从来都不愿意和别人一样。”诺马尔说。

其实，在巴菲特上到初中高年级的时候就已经对他的人生有了一个明确的规划。在他的思想中他未来的事业不会只是从事商业那样简单，他以后

全球第一股神的投资人生
.....
从100美元到720亿美元的财富神话



要做的更多的是投资。在饭前浏览报纸时，同龄的孩子都会挑选其中他们喜欢的体育新闻来阅读，但是巴菲特却已经开始认真地阅读报纸上有关的股票表格了。那时候，就已经有很多关于他精通股票的传闻了。当时，很多买股票的老师都想在巴菲特那里得到一些关于股票方面的知识。

十分具有投资头脑的巴菲特，在当时就以他在学校中拥有的美名来进行投资。当时巴菲特开始在股票市场上抛售电话公司的股票，也就是后来的AT & T股票。因为在巴菲特的老师中有很多人都买了这只股票。“假如我在当时做空了这只股票，他们肯定会十分的担忧。因为在他们看来我是一个很了解股票的人。”巴菲特笑着说。

巴菲特当时为什么会有那样大的名声，连他自己也不是很清楚。因为在当时巴菲特还从来没有在股市投资上取得什么大的成绩。在巴菲特身上除了天生就有的投资天赋和很小就开始积累的投资知识外，更重要的是他对数字的敏感以及理性的分析能力。他总是能够把自己所拥有的知识用更加逻辑化的方法表示出来。丹利曾经说巴菲特拥有了比常人更加敏锐的洞察力，在他想要表达一件事情的时候，总是能够让人深信不疑地相信他所谈论的东西。这或许就是巴菲特能够很早就被人们信赖的最重要的原因之一吧。

巴菲特在送报时期已经积攒了许多的资金，再加上和丹利的弹子球机生意的积累，在1945年的时候，还在上高中的巴菲特就已经积累了足够的资金去购买一个农场。当时巴菲特所购买的农场在内布拉斯加，那是一个大约四十多亩的没有被人开垦过的农场，当时巴菲特花了将近1200美元。这个农场其实是他的父亲之前购买的，在他15岁的时候他又用自己的实力买下了它。之后，巴菲特把那个农场以合理的价格出租给了一个当地的农夫。一个高中生就这样成了名副其实的农场主。他当时在农场的投资上也挣了一笔钱。

巴菲特购买农场的行为在很多同学看来是很不可思议的，他们认为巴菲特只是一个喜爱金钱的人。于是，他们经常拿金钱和巴菲特开玩笑。但是，对于同学的嘲笑巴菲特不予理会，直到他参加学校的高尔夫球队和同学们的关系才慢慢好起来。在那里巴菲特认识了更多的人，结交了很多的朋友，巴菲特也就是在那时慢慢地被同学们所接受的。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

在1947年8月前后，巴菲特把他们的威尔逊角子公司以1000多美元的价格转让给了别人。然后，巴菲特带着这笔钱去了华盛顿。

在威尔逊中学里巴菲特对其他同学的态度不是很冷漠，但也没有太大的热情，他总是喜欢独来独往，所以显得有点不怎么合群。在班级里年龄较小的巴菲特既不是很受欢迎，但也绝不是最不受欢迎的。在其他的人看来，他只是一个无足轻重的伙伴。

有人说，如果巴菲特在初中的时候就开始尝试商业投资的话，他的成功将会提前好几年。

1947年巴菲特高中毕业，当时的巴菲特不到16岁。在毕业的时候威尔逊中学的老师是这样描述巴菲特的：他有一双十分明亮的、对商业知识流露出渴望的眼睛，整齐头发以及温和乖巧的面庞。那时候他对股票市场的学习还只是停留在对股票市场行情图表的制作中，但是他投资所取得的资金已经达到了将近6000多美元。其中，绝大多数的资金来源于早期的送报工作。他当时的收入就比他老师的薪水高出好多。

尽管在当时巴菲特已经完全有能力为自己支付后来的大学费用了，但是他并没有那样做。因为他的父母坚决要给他出读大学费用，让他用自己的资金继续进行他的投资。在1951年巴菲特大学还没有毕业的时候，他的资产就已经达到了将近10000美元。

在巴菲特16岁的那年，他曾经和唐纳德·丹利一起出钱买过一辆二手的劳斯莱斯，然后他们把那辆车进行出租，每天大约能够赚取30多美元。

那辆破旧的二手劳斯莱斯是巴菲特和丹利在一个回收站中淘来的。在收购站中它只是被人看做一堆没用的废铁，根本没有什么利用的价值。

在他们把这辆车往回开的时候还因为没有车牌被警察拦截过。在巴菲特告诉警察他是国会议员的家人之后才顺利地把车子开回了家。开回去之后，他们把车停放在巴菲特家里的车库中。之后，两人依靠自己的不同专长进行分工。丹利负责把车子进行修理改造，巴菲特则想办法让车子为他们赚钱。

除出租劳斯莱斯以外，他们同时还在做着另外一个生意。

在1951年后，巴菲特就经常和丹利写信联系，他们谈论最多的便是丹

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



利应该怎样投资他在父母那里所继承的将近6000美元的资金。巴菲特给丹利的每一条建议丹利都谨记在心。因为在丹利心中巴菲特不是一个普通的人。他始终相信，在巴菲特的建议下，他的资金会变得越来越多。

巴菲特在数学方面有很大的天赋，同时对金融投资有着十分浓厚的兴趣。这让他的父亲感到十分的惊讶。因为霍华德本人对于金钱的积累并不感兴趣。在他看来，巴菲特应该在顺利地读完大学后从事神圣的神职工作。但是，巴菲特却没有什么信仰。在巴菲特看来，数学和财富才是他最感兴趣的。

很早的时候，巴菲特就在股票投资上有着自己独到的见解。他自己的第一条投资经验便是：作为一个独立的投资人，时刻要保持自己的独立性，不能够被别人的思想和语言所控制，而且自己的行动也不要轻易地透露给其他的投资人。这条宝贵的经验还得到了巴菲特的老师——格雷厄姆的论证。

巴菲特虽然很早就拥有了自己的财富，而且也对财富很着迷，但是他却从来没有那种为了财富而为所欲为的想法。很小的时候霍华德便把巴菲特家族的经商理念灌输给了巴菲特，道德和法律对于巴菲特而言始终是排在金钱之前的。而且，在巴菲特的一生中都时刻谨记父亲的教诲。在他投资赚钱的时候，从来没有做过和法律以及道德相冲突的事情。他很珍惜自己所赚的每一笔资金，但是他从来没有拒绝过自己应该对社会所负的责任。

有一次父亲去巴菲特的房间看他，当时巴菲特正在填一份表，当霍华德问巴菲特那是什么的时候，巴菲特兴奋地说那是自己的纳税表格，他要给自己的所得缴纳相应的税款。

霍华德听到巴菲特的话很是高兴，于是他对巴菲特说：“沃伦，你现在就已经拥有了强烈的社会责任感，这一点爸爸很高兴。为了奖励你，我可以帮你解决这一笔税款。”

但是，出乎霍华德的意料，巴菲特说：“爸爸，这是我应该尽的责任，理应由我来交。”

巴菲特真正地开始长大了，至少霍华德当时这样认为。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第9章

巴菲特的大学时代

哈佛的一些大学生问我，我该去为谁工作？
我回答，去为那个你最仰慕的人工作。两周后，我
接到一个来自该校教务长的电话。他说，你对孩
子们说了些什么？他们都成了自我雇佣者。

——沃伦·巴菲特

巴菲特上完高中后，他和父亲在自己需不需要上大学的问题上有着不同的看法。霍华德建议巴菲特在上完高中后去当地的沃顿商学院继续上学，但是巴菲特却认为自己不应该在那里浪费自己的时间。在巴菲特看来，他已经在高中时代靠自己送报纸的工作以及和丹利共同开的公司积累了不少的资本，而且自己还读了很多有关商业方面的书，在自己以后的投资中已经完全够用了。霍华德却认为巴菲特很快就要17岁了，继续上学才是巴菲特最好的选择。

巴菲特是在霍华德的多次劝说下才没有继续进行商业投资，而是选择继续上大学。在霍华德的多次建议下，巴菲特最终走进了宾夕法尼亚大学中的商学院继续他的学业。之后，巴菲特把自己的角子公司转让给了其他的人。拿到了转让资本后，他带着自己的资金踏上了去沃顿的路程。

在大学读书的时候，巴菲特成为了共和党人俱乐部的领导人，并且当

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



时还准备组织一些有关共和党人胜利的游行。但是，最后在政府的阻止下没能实行。在宾夕法尼亚大学中，巴菲特还跟同学一起学会了打桥牌，而且水平相当的好。同时，他还参加过一个联谊会中的兄弟会。在1947年到1949年期间，他就一直住在宾夕法尼亚。在大学三年级的时候他换了大学，到了内布拉斯加大学中的林肯商业管理学院，并在1950年的时候顺利地获得了学士学位。在两个大学的学习中他十分的轻松愉快，所用的时间仅仅是三年。巴菲特每门学科的成绩几乎都达到了A级，并且在此期间依旧进行着他的桥牌游戏和间歇性的投资活动。

巴菲特经常风趣地说桥牌要比投资更加吸引人。

有一次巴菲特的一位牌友告诉他，在打牌的时候如果使用假名字的话就可以轻易地在其中捣鬼。

对于桥牌游戏，巴菲特曾经打了一个比方来说明他对桥牌的喜爱。“如果监狱里已经有三个人会打桥牌的话，我不介意自己也去坐牢的。”巴菲特说。

巴菲特后来的牌友很多，范围十分广阔，金融界的彼得·林奇、比尔·盖茨等人都和巴菲特打过桥牌。

巴菲特不仅仅是把桥牌当作一种游戏来玩，他还把桥牌当作训练大脑的一种有效的方法。“你要经常分析你所处的形势，桥牌能够很好地帮助你分析输赢的几率，这和股票投资有一定的相似性。”

敏锐的判断力就是桥牌和股票连接的桥梁，两者都需要时刻琢磨自己能够取胜的几率。这些都是巴菲特在一种无形的思考和判断中所得出的结论。

巴菲特即使是上了大学还是显得很羞涩，因为当时他还没有过一次正式的约会。

于是，在上了大学不久后，在诺马尔的建议下他曾经和诺马尔的妹妹宾利约过一次会。那时候正值夏季，巴菲特带着诺马尔的妹妹一起去听一场音乐会。当时巴菲特根本不知道怎样去讨女孩子的欢心，在诺马尔的妹妹面前巴菲特表现得虽然很活泼开朗，但是依然没能打动诺马尔妹妹的心。他们



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

在一起的时间，巴菲特总是津津有味地和她做着一些关于猜谜等游戏，那些东西可以引起丹利的兴趣，但是对于和女孩子约会来讲并不很适合。本来期待的浪漫氛围全被巴菲特的游戏搞砸了。当巴菲特好不容易开口说要和她去度假的时候，宾利委婉地拒绝了。

沃顿的这所大学在当时看来是很有名的，但是他们的课程设置却不是很好。用巴菲特的话来讲就是他比他的老师们知道的还要多很多。老师都有自己很完美的投资理论，但是在实际的操作上却没有建树。所以，巴菲特慢慢地开始对学校产生了很大的不满情绪。

每次巴菲特回到奥马哈的时候，都会有朋友提醒巴菲特要抓紧自己的学业。但是，巴菲特总是给他的朋友说：“我现在只要在考试前一天打开书看一会，第二天准会拿满分。”

在开始上大学的那段时间，巴菲特把很多的时间都花费在附近的一个股市交易所里，他经常观察那些股票的发展趋势。幸运的是巴菲特在当时并没有建立自己的投资系统，如果那样的话对于当时的巴菲特而言是一件很危险的事情。尽管巴菲特可以自己绘制股市行情图，但是并没有一个系统的框架，这也是他当时想要极力寻找的东西。

在沃顿上大学的时候，巴菲特曾经和查尔斯·彼得森住在一个寝室。和巴菲特一样，查尔斯也是奥马哈人。刚上学不久巴菲特还认识了哈里·贝雅，虽然哈里和巴菲特同样都能取得优异的成绩，但是他很快就发现他要比巴菲特花费更多的精力才能取得那样的成绩。之后，巴菲特与和哈里在一起住的杰里·奥兰斯也成为了朋友。他们是在体育房里相遇的，很快杰里就被巴菲特的投资天赋所吸引，而且他们很快就成为了亲密的好朋友。

在巴菲特并没有察觉的情况下，他的投资伙伴正在悄悄地多起来。但是，巴菲特却认为自己当时还没有找到什么方向。之后，在大学里只读了一年书的巴菲特就有了退学的想法，但是在父亲的再三坚持下，他在那里又呆了一年。

事实上，巴菲特在那里的第二年还是没有什么收获，他始终认为是在浪费时间。正好一年之后霍华德在大选中失败，他们一家又回到了奥马哈，



只有巴菲特一个人还留在华盛顿。考虑到这样的情况，再加上巴菲特强烈地要求转学，所以霍华德同意巴菲特离开沃顿转学到内布拉斯加大学。

巴菲特回到内布拉斯加继续读林肯商学院，名义上是在继续上大学，实际上他已经开始了他的投资实践活动。刚来到内布拉斯加的那个夏天，巴菲特便在杰·西·宾尼的公司里找到了一个活。老板在巴菲特要走的时候对巴菲特说，希望巴菲特毕业了来他的公司工作，他会给巴菲特一个很好的岗位，但是心怀大业的巴菲特拒绝了。同时，巴菲特在回到自己喜欢的故乡之后，觉得更加的舒适、更加的愉快，而且那时候他也开始了正式的约会。

在写给杰里·奥兰斯的信中，巴菲特称她为“可爱的巨兽”。巴菲特抑制不住自己的兴奋，在信中他告诉杰里和他正在约会的女孩子说她会打网球。“于是，我主动邀请她一起来打球以显示我迷人的男性魅力，希望这样能给她留下一个好的印象。我要让她看到我是怎样的擅长运动，怎样在场地的那一头奋力地作战。结果我却被她狠狠地打败了。”

在内布拉斯加上大学的时候，巴菲特在《林肯》杂志社的营销部工作，他主要负责杂志在农村地区的发行工作。同时，他还在一个连锁店里做兼职，经常是利用休息的时间或者假期在那里工作，一个小时的工资只有几十美分。但是，在连锁店的兼职工作却给了巴菲特很大的经验。因为正是那份工作让他了解了企业的实际运行流程。

在杂志社工作的时候，巴菲特每天都会在一辆破旧的福特车的伴随下来回往返于西部的乡村，认真监督报童的投递工作。当时巴菲特和已经与姐姐订婚的杜鲁门·伍德住在一起。巴菲特在那段时间里过得很有规律，早上的时候去杂志社上班，晚上回来的时候看看报纸上的股市行情，然后和自己的准姐夫去同一家餐馆吃晚饭。

同时，他还抽时间捡了几百个高尔夫球，获得了一千多美元的资金。除了工作之外，其余的时间巴菲特基本上都是泡在证券交易所中。他认真地观察各种股票的走势，认真地做一些记录，绘制股市行情图表。虽然巴菲特没有实际的投资行动，但是他独到的见解却经常令交易所中的人们刮目相看。

在内布拉斯加上大学的时候，巴菲特还经常抽出时间去当地的图书馆



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

借阅有关商业投资的书籍，并且浏览了关于保险业以及会计领域的知识。

1950年夏天结束的时候，年仅19岁的巴菲特在短短的一年时间中修完了学校所要求的十几门功课，并且以优异的成绩获得了他的学位证书。他在毕业不久就向哈佛大学的商学院提出了入学申请。

在提交了自己的申请表格之后，他就去了哈佛大学的所在地——芝加哥。在那里他得到了哈佛大学的面试。巴菲特回忆说：“接见我的那个哈佛代表不敢相信年仅19岁的我是去申请哈佛的，他毫不掩饰地说我看起来只有16岁左右。他建议我等几年再继续申请。”

面试结束之后，巴菲特进修哈佛商学院的计划也就泡汤了。虽然谈话仅仅持续了10分钟左右，但是10分钟就决定了这件事的结果。巴菲特的哈佛梦想也就从此画上了一个句号。

巴菲特在给沃顿的老朋友杰尔·奥瑞斯的信中说：“哈佛里的人都显得太狂妄了，他们认为我还太年轻了，所以不能够被录取。现在我所面对的是一个严酷的现实，我在这里已经待了快一个月了。我的父亲满心希望我能在这里取得我的硕士学位，但我认为这并不是一个很好的建议。”

最后巴菲特进入了哥伦比亚大学，在那里完成了他的研究生生涯。巴菲特提到哥伦比亚和自己的导师格雷厄姆的时候，有一种自嘲的意思。但是，当他真正走进这所大学的时候他很庆幸自己做了一个正确的选择，他认为这里或许要比哈佛还好。因为他的导师格雷厄姆在这所学校里教给了他很多他很感兴趣的知识。

不久之后，巴菲特再次给杰尔·奥瑞斯写信。在信上他这样说道：“朋友，在我得知哈佛的愿望破灭后简直有点受不了。后来很长的一段时间里我又在煎熬中等待哥伦比亚的申请书。事实证明，哥伦比亚大学是一所十分出色的学院，学院里有几位很有才能的教授——多德以及格雷厄姆等。他们教给了我很多有用的东西。”

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第10章 巴菲特受益一生的导师

当一名证券分析师就要做你认为有把握做好的事情，而且只做这些事情。如果你能运用图表、占星术或者自己非凡的天赋战胜市场，那另当别论。

——格雷厄姆

哈佛梦碎给巴菲特带来了极大的打击，但是或许正是这样的打击才成就了后来的巴菲特。因为如果不是这样，他将不会遇见改变他一生的格雷厄姆。

提到金融分析的祖师，人们一般都会想到一个名字——格雷厄姆。格雷厄姆，一个把股市投资的含义给明确化、科学化了的人。他教给人们应该怎样选择要投资的股票以及安全投资的知识，曾经影响了很多的投资人，同时他的名字也被人们深深地记忆。当巴菲特在哥伦比亚读到格雷厄姆的《聪明的投资者》的时候，终于明白格雷厄姆对自己的重要价值。

格雷厄姆于1894年出生在伦敦，他的全名当时叫本杰明·格罗斯伯姆。在格雷厄姆1岁的时候，他们全家在父亲的带领下迁到了美国的纽约。在纽约格雷厄姆的父亲又开始了他的生意，开了一家经营从中国进口商品的小公司。开始的时候他们生活得很好，但不幸的是，在格雷厄姆9岁的时候他的父亲突然去世了。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT 巴菲特的财富传奇

由于格雷厄姆还小，父亲的事业没有人去继承，之后他的母亲便把家里所有的积蓄都用来搞股票投资。但是，在1907年股市却发生了一场很大的灾难，格雷厄姆家里的所有积蓄随之都成了泡影。

在格雷厄姆十几岁的时候，家里的积蓄不仅因为母亲在投资股票时全部亏损，还因此背了很多的外债。后来，格雷厄姆迫不得已找了一个临时的工作。他一边努力挣钱养家，一边还要认真学习。凭借自己的毅力和努力，格雷厄姆的学习成绩十分优秀。高中毕业后他顺利地进入哥伦比亚大学读书。

在读大学的时候格雷厄姆经常拿到奖学金，这也就意味着他一生的成就都将在哥伦比亚大学绽放。

1914年格雷厄姆顺利从大学毕业，他当时的成绩在班里排第二。“那个长相有一点丑陋，拥有一双明亮的蓝眼睛，小小的身上到处都散发着一股浓浓的智慧。”这是同学们对格雷厄姆的评价。格雷厄姆在长期的学习中掌握了至少两门外语，他的专长不仅在数学和经济领域，而且他在外国诗歌的翻译上也很有造诣，自己甚至还学着创作剧本。在毕业的时候，格雷厄姆在学校得到了三个工作的机会——在英语系、数学系和哲学系任教。但是，最后他还是听取了校长的意见去了金融中心——华尔街。在那里他将会创立自己的事业，为自己后来的名声奠定坚实的基础。

格雷厄姆刚走出哥伦比亚大学来到华尔街的时候是在一家股票经纪所里做统计工作，当时的工资很低。经过一段时间的努力后，他才依靠自己的实力成为了经纪所的一个合作伙伴。1920年左右的时候，格雷厄姆就由原来的几美元月薪达到了年薪50多万美元的水平。格雷厄姆在渐渐地积累了自己的实力之后，于1926年和自己的合伙人成立了自己的投资公司。在第一次投资的时候，格雷厄姆便挣了很大的一笔利润。在后来的投资实践中，他积累了很多关于股票投资的宝贵经验，进而使他成为了股票投资方面的专家。

家庭的贫困状况是改变格雷厄姆最主要的一个因素。在他所有的朋友看来，格雷厄姆比较适合钻研学术创作。因为不管在什么时候格雷厄姆都很

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



喜欢学习，而且他的写作能力还很强。很多20世纪初期的金融人士对数学都不怎么精通，很多简单的财务问题他们都不能够很好地处理。对于当时搞股票投资的人来讲他们只是对赚钱感兴趣，根本没有什么科学的数据分析和科学的理论作指导。格雷厄姆因为自己的母亲吃过很大的亏，所以他特别反感这样的投资观念。他认为，只依靠自己大脑的感性分析，没有系统的理论作指导是造成母亲失利的最重要的原因。很多研究经济的人都会在内心产生一种依靠自己的知识来获得财富的想法，但对格雷厄姆来说最重要的不是去尽快地赚取财富，而是找到一种合理的投资理论，避免让更多的家庭走向她母亲的老路——投资的失误和破产。

鉴于自己母亲的教训，格雷厄姆在他人生中的投资都显得十分谨慎。他的著名的“价值投资”不是为了获得更多的利益，而是要最大程度地避免投资中会出现的风险。格雷厄姆的数学非常的好，在他的投资中十分看重准确的财务数字，青睐于已经证实的理论。和空想的东西相比，格雷厄姆更感兴趣的是事实和没有风险的东西，但是他同时也很喜欢研究表面现象背后的本质。格雷厄姆很是适合去搞股票投资方面的大学研究工作，那种工作比股票投资更适合他。曾经格雷厄姆也想过去做一名金融教授，但是现实的家庭条件只得让他投身于华尔街的股票投资当中。事实证明，正是格雷厄姆的到来才使华尔街得到了很大的改变。所以，后来的股市新星们一致称格雷厄姆为“华尔街最伟大的投资者”。

1914年格雷厄姆从学校毕业后便开始了他的股票投资事业。当时，在华尔街的证券市场上几乎没有成熟的理论。被人们所认可的只有道氏理论一种。道氏理论认为，证券市场中股票的变动是有规律可循的，股票变动的规律由很多的趋势所组成，变化非常的繁杂。这种理论是一种完全停留在表面层次的观点，根本没有与实际的情况相结合，它忽略了具体到某一家公司的财务和发展情况。开始的时候它是为了有效地分析经济形势而提出来的，后来才被运用到股票的分析上，并不是专门的股票投资理论。当时，在这种理论的指导下，股票只是被看成是一种层次较低的债券，比较保守的投资者并不过多地去做股票投资。即使是很多的上市公司按照规定向外界公布自己的



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

财务报告，也没有多少投资者把它当成是投资时的重要依据。

20世纪初期，市场上的财务报告和现在规范的财务报告有很大的区别。首先，那时候的财务报告并没有什么正式的框架格式，这就给很多的公司制造了公布虚假利润数据的条件。其次，那时候的财务报告不能体现出具体的控股关系，而且公司的投资也不能准确地被预测和评价。在格雷厄姆刚进入股票市场的时候，他把自己的大部分时间都花费在分析上市公司的财务报告上，在他的逐步研究中越来越多的原来被低估的资产被寻找出来，这样他也就找到了一大批优质的、有投资价值的股票。凭借自己出色的工作，十几年的时间格雷厄姆就被华尔街的投资者们所熟知，同时他还建立了自己的公司——格雷厄姆·纽曼公司。他人生的一大部分时间都是伴随着他的投资公司的，时间将近三十年，公司的年收益率平均都达到了18%左右。

格雷厄姆的投资方法在20世纪20年代的股市投资中显得十分的独特，很多的人开始并不理解他的投资方法。因为格雷厄姆是在真正地搞投资，而当时的很多人只是在股市上做投机活动。

当时，格雷厄姆总会寻找那些价格十分便宜，而且风险比较低的股票来投资。1926年的时候，在他的理论指导下，他发现了一个有关石油管道经营的公司，这家公司除了有石油资产外，还有价值为80多美元的铁路债券和它组合，而在市场中它的实际股票价格仅仅不到70美元。于是，格雷厄姆一次便购买了将近两千股，而且他还建议那家公司卖掉所有的债券。但是，当时这家公司正处于洛克菲勒的管理时期，公司的上层管理者拒绝了格雷厄姆的提议。后来，在格雷厄姆的努力下争夺到了合理的代表权，加入了公司的董事会。石油管道方面的问题终于被解决了，所有的债券都被合理地核算，而且还增加了70多美元的红利在里面。

1928年年底的时候，格雷厄姆公司的总资本已经达到了250万美元的规模。格雷厄姆当时也沉浸在了自己的成功中。当然，不可否认当时华尔街像格雷厄姆一样的富翁早有很多人了。在那个时候，股市中的投机者们把股票的价格抬升到了一个人们难以想像的地步。但是，格雷厄姆似乎还没有清楚地意识到这一点。当时，耶鲁大学的一位知名专家表示有些股票价格已经

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



达到了永久性的高台阶。果不其然，紧接着股票市场就发生了一次严重的股灾。

在1929年的股灾中，格雷厄姆的公司也遭受了十分严重的损失。在1934年股市开始好转的时候，格雷厄姆的公司也没有很好地把握住机会。可以说，1929年的股市灾难对于格雷厄姆来讲并不是简单的利益损失的问题。作为一个十分保守的投资者，他十分的谨慎，为什么依然会受到股灾的影响呢？这个问题更加严重地打击了格雷厄姆。

由于经济危机持续了很长的时间，格雷厄姆开始在哥伦比亚大学教授自己的证券分析课程，并且一直坚持到他的晚年。价值投资就是格雷厄姆在教授证券分析课程的时候提出的一个十分重要的观点。这个股票投资理论大致可以总结为两点：第一，在股票市场中股票价格的变动虽然有着很强的投机色彩，但从长远来看它还是会回到企业资本和盈利能力的实际价值中，即“基本价值”。所以，人们在投资的时候不能够仅仅观察它的短期变化，而应该寻找到它的“基本价值”。第二，应该最大程度地去关注那些被低估的资产，那些股票的价格远远小于它应有的价值，这样自己的资产才会更加的安全。

在1934年的时候，格雷厄姆把自己几年里的讲义组合成了一本书——《证券分析》。这本书第一次出版发行的时候就有了一万多美元的销售成绩，后来又连续地出版了几次，销售额也同样的出色。这本书中就包括了在1929年的股灾中格雷厄姆发现的价值分析这一重要的投资方法。

在1949年的时候，格雷厄姆又出版发行了自己的另外一本重要的书籍——《聪明的投资者》。其实，《聪明的投资者》就是《证券分析》的通俗读本，不同的是《聪明的投资者》更多地议论了投资区别于投机的特性。“正确地、及时地分析股票行情是投资的前提，如果只是一时的冲动或者盲目地购买则是投机。”格雷厄姆说。在美国，当时股市每年的上涨幅度都在十几个百分点的水平，但是保守的格雷厄姆永远建议人们只去考虑将近四个百分点的收益率就足够了，后来的事实也证明格雷厄姆在这一点上过于保守了。其实，格雷厄姆当时已经对华尔街产生了很大的疲惫，他讨厌每天紧张的生活。他当



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

时已经拥有了自己的资本，拥有了自己的声誉，在股票投资上他也拥有着自己精辟的理论见解，继续停留在华尔街对他而言已经没有什么意义了。

在格雷厄姆的著作中有很多具有创意的观点，他并不是简单地把曾经教授给学生们的观点都写在书中就可以了，而是把一些他新发现的理论也完全地放在了书中。他与华尔街上大部分的投资者和企业家不同，他总是乐意免费和别人一起来分享他的观点。对于金钱他总会是一副不在乎的样子，他很淡薄财富。在充满着你争我斗的股票投资中，格雷厄姆以最大的热情去向人们传授他的经验，并成为了这一门学科中的权威学者。

其实，巴菲特在1950年读大学三年级的时候就已经读过格雷厄姆的《聪明的投资者》。书中最主要的观点是建议人们去投资那些有价值的股票，也就是格雷厄姆一再强调的那些被低估的股票。格雷厄姆说这类股票的实际价值要远远大于它们在市场上的价格。一个真正的成功投资者永远只会关注于那些真正有投资价值的股票。格雷厄姆在书中建议人们应该在价格比实际运营资本低 60% 多的时候购买股票。因为那时投资者才会真正地受益。这也是格雷厄姆保守的投资理念的精华，他十分强调实际股票的价格和利率之间的比例。

在《聪明的投资者》这本书中巴菲特学到了一项十分重要的投资理论——要十分聪明地进行股票投资，就要保证在投资的时候不要被自己的感性因素所左右。这一点在后来巴菲特的投资中起到了很重要的作用。当巴菲特阅读了这本书之后便对股票市场有了更深层次的领悟。“读完这本书，就像是给我指明了一条更加便捷的通往罗马的道路。”巴菲特有一次在接受采访时说，“我在这本书刚一出版的时候就阅读了它，那时我还在读大学，那时候我就认为它是当时最好的一本有关股票投资的书籍。”

当说到《聪明的投资者》对于巴菲特的重要性时，巴菲特还向人们提起了一件有趣的事情。曾经在美国的商业界发生过美国的一家机器公司反托拉斯事件，当时巴菲特去给它作证。在作证的过程中，有一个律师指出巴菲特的论点和那本书中的一个观点是相互矛盾的。但是，巴菲特却胸有成竹地说，律师所说的那段话是其他人后来加上去的，他所引用的那个理论只有在

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



格雷厄姆的文章中出现过。

如果有人问巴菲特要想学好投资应该看哪些书时,《聪明的投资者》必定是其中的一本。他仔仔细细地阅读了这本书,并牢牢记住了书中的内容。书的第八章强调的是人们应该对时刻变化的股市持一个什么样的态度;书的第二十章着重讲的是人们怎样才能够以最低的价格购买到最有价值的股票。其中,这两章也是股票投资中最重要的两个原则。只有掌握好了这两个原则,才能在股票市场中取得一个好成绩。

在华尔街的金融市场中工作了40多年之后,1956年的时候格雷厄姆终于正式退出了。之后,他把自己的主要精力都放在教学和研究当中,不断提出一些新的有价值的观点。也正是从1956年开始,巴菲特开始了他自己真正的投资事业。他在五六年前开始认真跟着他的导师学习证券分析,并且在这门课程中得到了所有学生中的最高分,而且他还曾经帮格雷厄姆做过很多的投资分析。也正是在格雷厄姆的教导下,“股神”才逐渐成长起来。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 11 章 研究生经历以及证券分析

我们不因大人物，或大多数人的赞同而心安理得，也不因他们的反对而担心。

——沃伦·巴菲特

报考哈佛大学受阻虽然使巴菲特备受打击，但是有时候坏事也能变成好事。正是因为哈佛受阻，巴菲特这才有机会认识那个真正帮助他走向事业高峰的导师——格雷厄姆。因此，可以看出到哥伦比亚大学攻读研究生课程对巴菲特来说是一个正确的选择。

在认识格雷厄姆教授并开始上第一堂课的时候，巴菲特就受益匪浅。也正是这堂课让巴菲特肯定了哥伦比亚大学上学的价值。

格雷厄姆的教学方式不像巴菲特以前的那些教授那样死板，他经常使用的是一种能够调动起学生积极性的灵活的讨论形式。在课堂中他经常抛出一连串的问题，让学生积极主动地去考虑，然后通过讨论的形式揭晓问题的答案。后来，有很多的学生戏称格雷厄姆为教授股票投资的“苏格拉底”。

有一次，在上课的时候格雷厄姆出示了两张不同的资产负债表。他把两张图表编成了 A、B 两个号码，然后让学生看完图表后认真分析。

格雷厄姆的学生大约有二十几个，他们的年龄都比巴菲特大，而且还

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



有很多人之前就在华尔街的金融中心供职。尽管巴菲特还很年轻，但是在那些人中巴菲特仍然保持着 he 惯有的自信。因为他也有过投资经历，在老师没有灌输什么知识之前，他就已经掌握了很丰富的投资方面的理论知识了。

上课的时候，格雷厄姆就询问学生们在对两张负债表进行分析后所得到的结论。当时很多的学生都倾向于肯定A。因为A中显示的结果是公司的运作基本正常，而B则已经出现了很大的问题。所以，大家选择对A进行投资，几乎没有人表示要投资B。

格雷厄姆好像已经提前知道了学生们的分析结果，他善意地一笑，然后对他的学生们说道：“你们的分析本身是没有任何问题的。但是，这两张图表是出于同一家公司的，不同的是这两张图表是公司在不同时期的状况而已。”

学生们一下子都惭愧地低下了头，格雷厄姆又看了一下学生，然后缓缓地说道：“股票市场常常是变化不定的，你永远也猜不到下一刻它会发生怎样的变化。我要给你们说的是，在做投资的时候不要把你们的目光仅仅放在股票的行情上，而要更多地去关注这家企业本身的发展。要仔细地对那家企业的盈利、前景以及真实的资产情况进行分析，要正确地把握那家公司的‘内在价值’。”

“内在价值”这个概念对于巴菲特这个早已经读过格雷厄姆作品的学生来说并不是什么新鲜的概念。在对格雷厄姆的理论进行了充分的思考后，他给老师提出了一个迷惑他很久的问题。“要想成功地投资就要对那些内在价值远大于市场价值的股票进行投资吗？教授。”巴菲特问道。

“你的问题非常好，我们不但要注意这一点，还要确信它有继续回升的市场态势。”格雷厄姆很欣赏提出这个问题的小伙子。然后，他向同学们提出一个问题：“在股票投资中我们并不能很准确地计算一只股票的价值，所以我想问各位，你们将来身上所应该具备的是什么样的能力呢？”

很多的学生似乎才刚要进入思考的状态，巴菲特就已经顺口说道：“需要的是有那种能够发现在交易市场中出现的市场价格低于其内在价值的股票的能力，这才是最重要的一点。”



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

“说得对。”格雷厄姆会意地点了点头，然后问了巴菲特的名字。从此，巴菲特这个名字就经常出现在格雷厄姆的口中。

就是这样的一堂课，格雷厄姆开始注意巴菲特，而巴菲特也对老师产生了很大的好感。格雷厄姆深深地记住了这个聪明的学生，而巴菲特也相信自己能在老师的带领下做出一番事业。巴菲特这时候感到没有被哈佛录取是一件很好的事情，要不然自己肯定没有机会见到这位“华尔街教父”了。

在课堂上师生两人经常探讨一些问题。有时即便是在下课的时候，巴菲特也经常找到格雷厄姆向他提出很多问题，或许他是想从格雷厄姆那里尽可能多地学到自己想要的知识。格雷厄姆告诉巴菲特如何正确地判断投资和投机。他告诉巴菲特两者最大的区别就是在对股票的价格估算的态度上。“股市中的投机者往往希望自己能够准确地看到股票价格的变动，从而获得更大的利益。但是，投资者却要努力地寻找到一个合理的价格来进行投资。在搞投资的时候，我们自己才是自己最大的敌人。要想经常性地取得成功，就要变得沉稳成熟。即使你的数学、会计等等各方面的能力都很出色，但是如果不能够沉稳的话，你也是很难从投资中获得很大利益的。”格雷厄姆对巴菲特说。

在格雷厄姆给巴菲特讲授投资知识的时候还引用了一个他经常用的比喻——“市场先生”。这样可以让巴菲特更加深刻地认识到极力去猜测股市波动的错误。“假设现在你已经购买了一家私人公司的一些股票，价值大约是1000美元左右。‘市场先生’是你的合作伙伴，而且他是一个十分热心的人。他会经常拿出一些价格要求和你做一些交易，或者将你的股票用他拿来的价格卖给他，或者你以同样的价格去购买他的股票。即使你们所共同投资的那家企业的运作情况比较好，但是‘市场先生’的报价和他的感性认识却并不那样稳定。由于他的不稳定，在看到股票市场光明一面的时候，他会给这只股票拿出很高的价格。但是，如果他看不到希望的时候，他除了悲观的预测以外并不能够看到其他的东西，所以他会尽快地拿出一个很低的价格抛售他手中的股票。而且，他不把别人的看法放在心上，他还会在今后继续地给你报出不同的价格。”

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



格雷厄姆给巴菲特强调说，“市场先生”的智慧是千万不能相信的。不要被“市场先生”的举动所影响，不要想着你可以利用他来给自己带来很大的利益。如果在他的“帮助”下，你栽了一个很大的跟头，后果是十分严重的。格雷厄姆把它总结成了一句话：要想在投资上取得成功，就要时刻关注一个企业的运营状况并对其进行准确判断，不要受到“市场先生”丝毫的影响。

在格雷厄姆那里，巴菲特学到了很多股票投资的理论，还学到了许多分析公司财务报表的知识和技巧。最重要的是，他在导师的指导下能够发现公司在财务报表上的作弊行为，这对一个投资者来讲是很重要的。巴菲特在格雷厄姆的知识体系中轻松地学会了怎样运用公司的公开信息对股票进行合理的看待。这些都是巴菲特以后成为一个优秀投资者所应该具备的知识。

在哥伦比亚大学期间，巴菲特在股票投资上的才能得到了充分地体现，他的学习成绩依旧十分的出色，是格雷厄姆最中意的学生之一。同时，在向格雷厄姆学习的过程中，巴菲特还曾经在导师的公司里做过一些投资。这既为巴菲特赚取了一些资本，还为巴菲特积累了更多的经验，而且在投资的过程中他不忘对导师的理论加以验证，更进一步领悟到了老师的理论的深邃。

其实，格雷厄姆并不对巴菲特的答案简单地用对错来评判，因为他并不认为自己所有的想法都正确。面对他不赞同的结论，他经常只是反问巴菲特为什么会有这样的思考。然后，巴菲特会把自己的想法如实地给老师解释一遍。同样在哥伦比亚上学的学生杰克回忆说：“巴菲特在班里的年龄最小，但他却是一个比较成熟的人。老师所有的问题他似乎都知道答案，然后总会第一个举起手引发同学们的集体讨论。他对于股票投资有着比其他人更高的热情，也总会有更多新颖的东西要表达。”

巴菲特的股票知识不仅仅只停留在课本上，格雷厄姆的课程他都会联系到实际的股票市场上。对于运用格雷厄姆的理论可以取得很大的成绩的事实，格雷厄姆表现得很是平淡。格雷厄姆在1950年左右就已经取得了很大的成功，但是他却和以前的做事风格几乎一样，对于名利看得很淡薄。巴菲特在学习中总是对知识进行过滤，只有经过他的思考和实践认同后，他才



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

会把那些有用的知识用心掌握。如果对某些知识产生怀疑的话，他会及时地请教老师。巴菲特非常喜欢阅读有关商业投资方面的书籍，同时他也非常喜欢思考。

读书和思考在巴菲特的生活中慢慢成为了一种习惯，而且这种习惯并没有因为之后参加工作被抛弃，而是作为一个长久的爱好被巴菲特坚持了下来。他一有时间就看书自学，任何有关投资理论的书籍和报纸文章他都不放过。

在哥伦比亚大学里，巴菲特的收获不仅仅是认识了伟大的导师——格雷厄姆，学习了在他后来事业中起到很大作用的投资理论知识，同时巴菲特还有其他的有益收获，那就是认识了以后在事业上志同道合的一群伙伴们。

巴菲特在哥伦比亚上学的时候交了许多日后投资上的忠实伙伴，或许正是这些伙伴的相互帮助，才使得巴菲特的投资之路如此顺利。可以看出，与朋友深厚的感情也让巴菲特受益终生。

到哥伦比亚上学不久，巴菲特就和那些认同格雷厄姆的同学紧紧地联系在了一起。有一次，在和伙伴们去华尔街俱乐部的时候，巴菲特认识了汤姆·克纳普。汤姆是长岛人，而且和蔼可亲容易让人接近，他是在上多德业余课的时候放弃自己的化学专业投身到股票投资中的。通过同学的介绍，巴菲特还认识了哈佛大学学生威廉·瑞恩，他们后来发展成为亲密的伙伴。虽然在哈佛上学，但是威廉·瑞恩并没有巴菲特所认为的哈佛学生那不可一世的态度。他对人很真诚，而且一有机会他就会认真地学习格雷厄姆的课程。

他们经常聚在一起打球，打完球后他们就会聚在一起很投入地谈论格雷厄姆的投资理论。巴菲特后来回忆说，学生们要么是很快就会喜欢上格雷厄姆的课程，要么是从来都不感兴趣。如果一旦对格雷厄姆的课程着迷，那种热情是任何事情都无法阻止的。而巴菲特的那些伙伴们都是非常欢迎格雷厄姆理论的。后来，他们都学会了格雷厄姆投资的精华——用最少的资本去投资最有价值的股票，或者买入的价钱要远远地低于股票的实际价格。当他们很深刻地理解了格雷厄姆的这些理论的时候，华尔街上还有很多的人在盲目地做着股票投资。有很多的人是后来慢慢被巴菲特所吸引过来的。因为不管在什么时候、什么地方巴菲特总会显得那样的聪明，所以任何时候他都很

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



讨人喜欢。巴菲特对投资的天赋也是征服他那些伙伴们的一个重要的原因。就像克纳普后来回忆的那样：“对于任何的一份资产负债表来讲，巴菲特似乎都很清楚。”

比尔·鲁安原本在哈佛大学上学，后来因为他十分喜欢多德的课程，于是又转至哥伦比亚大学学习，还选修了格雷厄姆的证券分析课。在1951年的时候他和巴菲特成为了同学，他们后来也成为了很要好的伙伴。鲁安后来在一家投资管理公司当上了总裁，主要投资美国当时的一家基金。在担任总裁的同时，他还成为了《华盛顿邮报》的董事之一，而当时巴菲特也是这家报纸的董事之一。鲁安打趣地说他和巴菲特的差距就在智商上面。“在上课的时候，其他的同学都只是默默地认真倾听，而巴菲特却和老师之间总有着一种智慧在交流。”

“毫不夸张地说，你可以看到那种交流所碰撞出来的火花。”鲁安说，“在那个时候，几乎人人都会赞同巴菲特以后会获得成功的观点。”在1960年前后，鲁安曾经还给巴菲特的公司做过股票经纪人。

在哥伦比亚上研究生的时候，巴菲特还认识了一位来自他的家乡内布拉斯加的同学——比尔·柯瑞斯泰森。后来，他们还同时和一位女同学约会。不过，当巴菲特知道情况后便主动地退了出来。他对比尔表示“他要成人之美”。

后来，柯瑞斯泰森笑着回忆说：“当时那位女孩看到我，对我说巴菲特以后肯定会成为一个出色的投资专家的。”但是，那位女孩后来还是和别人组成了家庭。他又说：“很长时间后我还是和她开着玩笑，我不断地问她为什么当时没有选择继续和巴菲特交往？大多时候她只是沉默。”

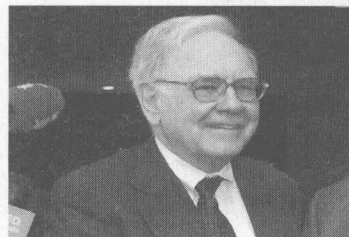
1961年巴菲特终于从哥伦比亚大学拿到了他的经济学硕士学位，并且在多个科目中都取得了优异的成绩。格雷厄姆后来多次表示他很少会给哪个同学打那样的高分。在那时候，格雷厄姆就认为巴菲特将来会在投资方面做得十分出色。

正是由于巴菲特在哥伦比亚商学院的广泛交际，才会有后来很多十分忠实的合作伙伴。可以说，那些伙伴们对巴菲特之后的事业都有着不同程度的帮助。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

The Wealth Legend of Buffett



第二部 巴菲特的早期投资

巴菲特的财富传奇

从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第12章 毕业之初的生活

假如你善于发掘来年的大牛股，那就接着努力。假如你能预测下一次经济、技术或者消费者偏好等方面的发展趋势，并能估计出由此对各种证券价值带来的影响，那么集中精力做这件事。

——格雷厄姆

1951年，巴菲特拿到了哥伦比亚大学的硕士毕业证，那年他年仅20岁。那个时候，这个年轻人认为自己还没有完全掌握格雷厄姆投资理论及实践操作的精华，所以他觉得自己必须跟随在老师的身边，继续向这个知识渊博的人学习。怀着对恩师格雷厄姆的无限崇拜和对投资行业的无限热爱，他决定到格雷厄姆创办的格雷厄姆·纽曼公司工作，以尽快实现自己投资实践操作的梦想。

巴菲特聪明机智，非常讨人喜欢，而且在学业上表现得非常出色。在给巴菲特上课的那一年，格雷厄姆已经在哥伦比亚大学从事了22年的教学工作。22年来，巴菲特是惟一个在课程考试中从他那里获得A+等级的学生。由此看来，巴菲特进入格雷厄姆·纽曼公司工作的梦想应该是很容易实现的。但是，令巴菲特意想不到的是，当他向老师提出这个请求的时候，却被拒绝了。即使在提出自己可以在格雷厄姆·纽曼公司担任“无薪职”的工作情况下，他的愿望都没有得以实现。老师不仅没有接受他的请求，而且还

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



向他提出了建议：“沃伦，为什么不推迟到危机过后再进入华尔街，然后在宝洁公司那里找份稳定的工作呢？”

格雷厄姆之所以向巴菲特提出这个建议，的确包含着对当时社会经济背景等现实因素的考虑。在巴菲特刚刚毕业的那年，投资行业所处的环境让人充满了担忧，道·琼斯指数每年都会在某个时刻跌到200点以下。从这个角度来考虑，这个经验丰富的过来人提出的建议似乎是客观、明智的。但是，事实上格雷厄姆一直以“不要试图预测市场”为信条，所以当他向自己的学生提出上面建议的时候，其实已经违背了自己一向坚守的这则信条，这与他执着的风格显然是不相符的。

事实上，格雷厄姆之所以拒绝巴菲特还有另外一个因素——在这段国内经济发展十分不景气的时期，华尔街大量的犹太人被非犹太人创办的公司拒之门外，许多犹太人因为找不到工作而流落街头，这个时候格雷厄姆觉得应该在自己的公司中给犹太人留一些机会。但在当时他并没有把自己的这个想法告诉巴菲特。不知道巴菲特是在什么时候才知道这件事情的真相的，但是有一点可以肯定，在巴菲特得知这一切之后，感觉到了从未有过的震惊。对此，巴菲特本人并没有做太多的渲染，但他的一个朋友对当时的情况却记忆犹新：“这对沃伦来说简直是一种承受能力的考验。”单从这句话我们就可以想像的出，当巴菲特完全明白了整个事情的缘由之后，他脸上意外、震惊的表情该是多么的明显。

除了自己的导师之外，不愿意让巴菲特过早地进入投资行业的还有另外一个人，这也是他极为尊敬的一位长辈，那就是自己的父亲霍华德。在父亲看来，巴菲特实在是太年轻了，在那种令人相当不满意的经济环境之下，这个没有任何经验的年轻人会很容易陷入失败的境地。但在当时，他并没有向儿子过于明显地表露出这种担心，而只是建议他等到一个好的时机再进入到这个行业也不迟。

尽管老师和父亲谁都没有直接地表现出对这个看起来非常稚嫩的年轻人的担忧，但实际上巴菲特自己已经感觉到了两位长辈对自己的不放心。“当时我瘦得皮包骨头，头发也经常是一副乱糟糟的样子，看起来似乎是过



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

于年轻幼稚了。其实，他们的建议只是一种非常含蓄的说法。他们内心中真正的想法是，如果想炒股，必须得等自己再成熟些才行。”

多年以后回忆起这段经历来，父亲和导师的做法仍然没有得到巴菲特本人的认同，他觉得当时他们的建议真是糟糕极了。“如果我听从了他们的建议，我现在可能还是只有1万美元。”

既然自己最尊敬的这两位人都不支持他过早地进入股市，巴菲特也就没有表现得过于固执己见，但是，那个时候他再也没有想过要到华尔街之外的地方找工作。也就是说，去为他不认识的人工作。最后20岁的巴菲特带着自己的硕士学历回到了故乡奥马哈，他决定去父亲的巴菲特·福尔克公司。事实上，在回到家乡之后，奥马哈国民银行非常乐意为他提供一份很不错的工作，但最终却被巴菲特婉言谢绝了。因为这个执着的年轻人决定让自己在父亲的公司经受一番磨练，为自己以后的事业打下基础。有一次父亲霍华德的一个朋友非常感兴趣地问他：“年轻人，你是要去巴菲特父子公司工作吗？”“不”，巴菲特幽默地说，“是巴菲特及父亲公司。”

在巴菲特·福尔克公司，巴菲特的的主要工作就是负责把自己认为在将来能够实现赢利的股票推荐给别人。最后，自己在客户所得的最终利润中抽取一部分作为自己所得的佣金。

那个时候，沃伦·巴菲特很看好一只名为GEICO的股票，当时这只股票还鲜为人知，它属于政府公务员保险公司所有，而这家公司的董事局主席恰恰是他的恩师本杰明·格雷厄姆。因为自己非常崇拜格雷厄姆，所以从学生时代开始，只要是关于格雷厄姆的事情，巴菲特都非常感兴趣。格雷厄姆在上课时曾经说过：如果了解一只股票，首先要了解这只股票所属的公司。

基于以上原因，巴菲特在哥伦比亚学习期间就曾专门到政府公务员保险公司进行过实际调查。1951年春天，巴菲特怀着强烈的好奇心再次踏入了设在华盛顿的政府公务员保险公司的大门。在那里，他进行了长达4个小时的参观采访。

那天是礼拜六，巴菲特坐上火车直奔政府公务员保险公司，当他兴冲



冲地跑到15K大街的GEICO办公室的时候，才发现门是锁着的。就在他把门推得发出呼呼响声的时候，看门人听见奇怪的声音便赶紧跑出来看究竟发生了什么事情，巴菲特连忙问这里除了他还有没有别人在工作。

看门人告诉他六楼还有人，并答应帮他把人喊过来，而下来与他对话的正是这个公司的财务副总裁洛里默·戴维森。当这个刚才还在楼上闲逛的年轻学生开始向他提出问题的時候，他立刻意识到了这个年轻人的非比寻常。

“先生，GEICO是什么？它的形象怎么样？它采取什么样的方法来做生意？它的成长潜力怎么样？……”当这些犀利而富有智慧的问题被一连串地抛出来之后，洛里默·戴维森感觉到非常吃惊。要知道，这些问题往往只有一个非常优秀的证券分析家才能提出来的呀！

4个小时的参观采访过后，巴菲特更加确定自己的判断是正确的。但是，正当他兴冲冲地去找当时保险业那些受人尊崇的专家们时，每个人都告诉他GEICO的股票价格被他高估了。

虽然深信自己已经从恩师格雷厄姆那里拿到了开启财富大门的钥匙，但是沃伦·巴菲特毕竟还没有足够的个人亲身经验，所以当推销股票遇到障碍，并且自己的判断受到保险业资深专家否定的时候，他在内心有些泄气并有一种深深的疑虑。当他把自己的心事告诉父亲的时候，父亲给了他很大的支持，他相信自己的儿子一定能够做好，并且鼓励巴菲特一定要坚信自己的判断。

父亲的鼓励让巴菲特重新拾起了勇气，他再次对GEICO股票进行了严密地分析，最后的结果又一次证明了自己的判断：这只股票的毛利率将能够达到保险业平均水平的五倍之多，一定能够获得丰厚的收益。于是，他怀着坚定的决心，从自己个人的积蓄中拿出10000美元对GEICO股票进行投资。

沃伦·巴菲特的推销工作陆续得到了一些人的回应，首先响应他的是自己的姑姑爱丽丝，在她买了一些GEICO股票之后，又有越来越多的人投资这只股票。

沃伦·巴菲特最终没有让自己的客户失望，在不到两年的时间里，



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

GEICO 股票的价格就攀升了两倍之多。巴菲特将自己手上的 GEICO 股票卖出之后,净赚了 5000 多美元。所有当初听从了他的建议购买了这只股票的人,都从中大大地赚了一笔。

作为一名股票经销商,年轻的巴菲特有着与众不同之处——他对股票投资具有十分强烈的研究欲望。每次拿起那本厚重的穆迪手册进行阅读时,巴菲特都会表现出小孩子读漫画般的热情,而且他研究的对象往往不是那些在当时看来非常热门的股票。经过一番分析之后,他发现一些无人问津的股票,比如堪萨斯城市生活股票、西部保险证券、杰纳西峡谷天然气股份等实际上都有着十分巨大的升值潜力,而且那个时候它们都在以赢利3倍之多的价格在市场上交易。在巴菲特得出这个研究结果的同时,他也领悟到了一个道理:“没有人告诉你哪只股票是值得买的便宜货,你要自己进行判断和实际操作。”

但是,令巴菲特感到沮丧的是,无论自己的主意有多么的棒,他所做出的研究在别人看来也只是站在一个小小的经销商的角度对股市做出的猜测,顾客们都认为他缺乏实际的经验和较高的专业水准,对他并不是非常的信任。所以,每次在听了他的预测之后,还要将信将疑地跑到自己专业的经纪人那里去核实一番。除此之外,巴菲特几乎每次的预测都会被得到证实,但是作为一个经销商来说,他所能获得的利润也仅仅是从中抽取出来的一份微薄的佣金。每次想到这一点,巴菲特都会感觉非常的泄气和不自在。

在做股票推销工作的同时,巴菲特还不断地为导师格雷厄姆设计出一些新的研究项目,并且还经常向导师推荐一些股票。显然,这个年轻人所有的努力都是为了实现自己当初的愿望——能够有机会跟随在导师的身边工作。

然而,在那个时候巴菲特所从事的一切有关投资经销的工作并没有带给自己太大的成就感。在他看来,自己所取得的最大收获来自于对美国著名的心理学家和人际关系学家戴尔·卡内基的这门课程的学习和运用上。在他刚参加这个课程的学习时,他的心里非常的紧张,以至于他不得不拼命地去控制这种害怕的心情。但是,通过一段时间的学习之后,他在演讲和语言交

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



流的技巧方面就取得了非常明显的进步。

或许很多人都不明白，为什么这个21岁的股票经销商会想到去花钱学习这种技能。其实，除了想让自己能够具有较高的表达能力去推销自己的股票之外，这个年轻人还有另外一种打算。后来，回忆起这段经历的时候巴菲特很幽默地说：“学习这个课程，不是为了让我在演讲时膝盖不会发抖，而是要学会如何在膝盖发抖时还能继续演讲。”

上完戴尔·卡内基的课之后，巴菲特又通过一项实践使自己的表达与演讲本领日臻完善——在做经销商的同时，他还在奥马哈大学教授“投资学原理”这门课程。那个时候巴菲特非常瘦，乍一看上去就像一个喜欢打篮球的高中生，而他的学生却都已经是三四十岁的人了。当这位领口敞开的、瘦瘦的老师走进教室的时候，所有的学生都不禁哑然失笑，认为这个“嘴上还没长毛”的孩子竟然要教授他们“投资学原理”这种高深的课程，简直是天方夜谭。

然而，令在场的每个人都意想不到的，这位年轻的教授一开口，就把他们的注意力完全吸引住了。开始上课时的嘲笑声消失了，取而代之的是凝神静听的场景。沃伦·巴菲特在短短的两分钟内就控制了课堂。继承了恩师格雷厄姆的上课风格，这位年轻的教师通过他超强的语言表达能力将枯燥的投资学理论讲得生动风趣。“沃伦并没有自卖自夸，他很随意，”一位叫做利兰·奥尔森的产科医生曾经回忆道，“在他谈了5分钟以后，你就彻底服了他了。”

后来，巴菲特在奥马哈大学一直教了好几个学期的课。他以格雷厄姆的著作《聪明的投资人》为基础来做讲座，但总会插入一些智者箴言或者几个生动活泼的小故事来活跃课堂气氛，语言幽默风趣，表达十分到位。

有一次巴菲特的学生在课堂上问他：“老师，请问在华尔街致富的秘诀是什么？”

巴菲特故作神秘地让学生先把门关好，然后停顿了一下，等到所有的学生都有点迫不及待的时候，他才慢悠悠地说：“在华尔街致富的秘诀就是：当别人都非常害怕时，你要表现出你的贪婪；当别人表现得很贪婪时，



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

你要表现得非常害怕。你要学会在贪婪与害怕二者之间走钢丝。”

事实上，无论是在课堂上还是在生活中，沃伦·巴菲特类似的幽默举不胜举，无论多么深奥的理论在他的口中都会变得通俗易懂。

巴菲特独特的教学风格令他的学生在多年之后回忆起来时都记忆犹新。在1953年的时候，一名叫做伊丽莎白·察恩的西班牙教师和她在IBM公司做销售工作的丈夫，一起进入奥马哈大学去学习投资方面的知识。那个时候，她被巴菲特个性化的举止深深地吸引住了。在回忆起上课时的场景时，她可以将巴菲特的每一个动作细节都描绘得生动具体。有时候她会觉得这个年轻的老师是一个非常奇怪的人：他似乎对任何事情都表现得心不在焉，但是一旦讲起话来，又对自己所讲的东西非常的专注和投入。有时他会陷入一些问题的深深思考当中，每当这个时候他都会在教室里踱来踱去，并使劲低着头，给人一种似乎很害羞的感觉。他低着头不停地往前走，经常会因为没有留心而撞到墙，然后再转过身往回走，但是没过一会，相同的一幕又会在教室另一头的墙边上演。无论发生什么情况，似乎都不能让他分神，他沉浸在自己的思考境界当中，那专注的样子就好像他在脑海中描绘着一张张宏伟的蓝图。

巴菲特还有一个习惯，那就是他从来不会向学生们泄露有关股票的任何内部消息。但是，学生们却非常想从他的口中套出些蛛丝马迹。有时候，他们会装作若无其事的样子，侧面地向巴菲特探听某家公司的消息，但是令这些学生失望的是，巴菲特总是对他们一笑拒之。有时候，聪明的察恩还会故意读一首带有悲伤语调的歌谣：“亲爱的商业——交易专家呀，对，是我们在哭泣，为什么哦，为什么你不告诉我们你到底买了些什么？”但是，巴菲特对此根本就毫不理睬。每当这个时候，他的脸上总是带着一种淡淡的笑容，不作任何的评价或回答。

在奥马哈教授投资学课程的时候，这个年轻的经销商自始至终就不赞同自己的学生在经纪人那里探听小道消息。因为他觉得这些人并不是非常值得信赖的。他告诉学生，所有被人共享的消息都会把人搞得紧张兮兮，但是事实上这些消息在被传播的过程中很有可能在某一环节被人夸大，所以它们

全球第一股神的投资人生
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



在大多数情况下是没有任何价值的。所有能够被传来传去的消息肯定不会是那些投资获胜的秘密了，所以最珍贵的东西其实是一种好主意、好方法，比如他自己的主意。他将那些东西视为自己的独家创作，每次提到它们的时候，巴菲特的脸上总会呈现出一种神圣的表情。

年轻儿科医生卡罗尔·昂格鲁也曾经作为一名学生在巴菲特的讲台下面听他讲课，每次提起巴菲特，昂格鲁都会感慨万千。她说：“沃伦教授教会了我们用计算尺计算钱的增长方法，也是他让我们彻底信服了复利创造奇迹的神话。”





THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 13 章 巴菲特的爱情生活

无论哪种情况下，你都必须用实实在在的
自我检查以及连续的交易证明你的判断是正确的，
能够产生有价值的结果。

——格雷厄姆

尽管巴菲特非常的聪明，在学业上也表现得十分优秀，但是在与女孩子打交道这方面他却不怎么擅长。虽然他并不是一个令人讨厌的男孩子，但是在学校读书期间他总是喜欢独来独往，看起来有点不合群。和其他活泼外向的男孩子比起来，巴菲特的这种性格的确很难讨女孩子的欢心，再加上那个时候他在班上的年龄也相对偏小，所以在那些女孩子看来，他还只是一个有些稚嫩的小男孩而已，很难让她们产生恋爱的想法。就像巴菲特回忆起自己的学习生涯时所说的那样：“那个时候在班上我并不是最受欢迎的人，但也不是大家最讨厌的人，只是这个班级中一个无足轻重的一员而已。”事实上，在上学期期间这个年轻人的内心并不是没有喜欢过女孩，只是最终都没有什么结果而已。

早读中学的时候，巴菲特就曾经在心中悄悄地喜欢过一个叫做卡罗琳·福柯的女孩子，但是生性害羞的他却没有足够的勇气来向她表达自己的爱意。后来，卡罗琳嫁给了彼得·基维特父子公司的老板沃尔特·斯科特。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



提起这次失恋经历来，巴菲特表现出了绅士所拥有的大度和坦然：“结果，最优秀的人赢得了美人的芳心。”

在哥伦比亚大学读书的时候，巴菲特也曾经爱上过一个女孩子，两个人还曾经有过约会。但是，后来巴菲特发现自己的好朋友克瑞·斯泰森也很喜欢这个女孩子，就主动地退出了这场爱情角逐，以便“成人之美”。可是，这个女孩最终并没有成为好朋友的妻子。

虽然也曾经有过一些感情经历，但是这个有着很强事业心的年轻人，在毕业初期却没有把过多的心思花费在个人的情感上，而是将全部的精力都投入到对事业的追求上去了，这样的状况一直持续到1951年。

在1951年那个美丽的夏天，巴菲特前往西北大学探望还在那里读书的妹妹罗贝塔。到那里之后，妹妹邀请巴菲特陪她一起参加学校的一个舞会。于是，巴菲特就陪妹妹一起去了。这个年轻的小伙子完全没有想到在接下来的舞会中自己将会有怎样的经历和收获。

当悠扬的音乐响起的时候，他在人群中发现了一位十分可爱的女孩子。女孩身材玲珑娇小，留着一头漂亮的褐色长发，举止非常优雅，脸上泛起的微笑令人陶醉着迷。那一刻，巴菲特站在那里，沉迷其中。

令巴菲特惊喜的是，这个女孩子恰好和自己的妹妹住在一个宿舍，而且还同他们一样来自奥马哈。他从妹妹那里了解到这个女孩子的情况，得知她叫苏茜·汤普森，父亲是担任奥马哈大学艺术科学院院长兼心理学教授的汤普森医生。

回到奥马哈之后，巴菲特就展开了对苏茜的“爱情攻势”。但是，这个不会谈情说爱的小伙子并不知道追女孩子的技巧。在每次见面的时候巴菲特都邀请苏茜玩一些脑筋急转弯或者猜谜语之类的伤脑筋的游戏，这对女孩子的耐性可是极大的考验。几次见面之后，苏茜终于忍受不了了，以至于后来巴菲特一来找她，她就会从后门溜出去。

其实，那个时候苏茜已经有了自己的心上人。他是联合太平洋公司一名邮件搬运工的儿子，名叫米尔顿·布朗，在高中的时候他就已经开始和苏茜约会，一直持续到他们到西北大学读书。那段时间他们彼此都被对方深深



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

地吸引着，身无分文的布朗在女生联谊会中非常的不受欢迎，而性格叛逆的苏茜却疯狂地爱着他。对于拼命想挣脱出家人重重呵护的苏茜来说，在从幼年开始经历过一种另类教育的布朗身上，感受到一种非常强烈的吸引力。但是，两个年轻人的交往却没有得到家人的支持，苏茜的父母因为布朗是犹太人而反对两个人约会，并且从来没有邀请过布朗到家中做客。

不管怎么说，巴菲特在追求苏茜的过程中的确遇到了很大的挫折。那个时候，苏茜对巴菲特没有表现出一丝一毫的爱慕之情。但巴菲特从一开始就非常执着地认定苏茜将会是他生命中最重要的人，所以即使自己遇到了一些挫折，他也从没有产生过要放弃追求苏茜的想法。

当巴菲特发现苏茜对自己的父亲汤普森教授非常敬重之后，他改变了自己的进攻策略，采取了主动接近汤普森教授的方式。汤普森教授对音乐有着浓厚的兴趣，而巴菲特自己恰好在这方面也有一定的造诣，所以这一老一少通过音乐这个话题产生了共鸣。巴菲特每天晚上都会到苏茜家，这时候他很少直接去找苏茜，而是来到汤普森教授的屋子里弹奏尤克利琴，而从20岁就开始弹奏曼陀林的汤普森教授，非常喜欢和这个年轻人一起合奏。有意思的是，苏茜并不是每次都在家，有时候还会悄悄地跑出去和布朗约会。

有一次巴菲特和汤普森教授合奏了一首曲子。汤普森弹奏曼陀林，而巴菲特弹奏夏威夷四弦琴，两个人合作得相当完美，连苏茜也被吸引过来凝神静听，并开始对这个小伙子有了新的认识。经过一段时间的相处之后，巴菲特不失时机地向教授提出了想要苏茜的想法。

汤普森教授对这个年轻人深为赞赏，所以他劝女儿说：“我相信自己的判断，巴菲特是个好男孩，你应该给他机会，有时间和他一起出去走走。”

这时候，对父亲深为崇拜的苏茜才终于接受了建议，开始和巴菲特正式约会。随着两个人的深入交往，巴菲特风趣幽默和迷人的个性渐渐地展露了出来，而巴菲特也发现苏茜并不是一个徒有其表的女孩子。她有着圆圆的下巴，脸上总是挂着明媚的笑容，褐色的头发卷曲着垂到颈边，看起来非常的活泼外向，不熟悉她的人第一眼看上去会觉得这个女孩子有些轻浮，甚至没有什么涵养，其实事实却并非如此。苏茜从小就体弱多病，曾经饱受耳痛

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



的折磨，并且还曾经因为有风湿的毛病长期呆在家中，所以全家人都努力她想通过自己的关怀和呵护来减轻病痛给这个可怜的女孩子带来的折磨。

事实上，这个善解人意的姑娘很早就认识到自己是生活在爱的包围之中的。在她战胜疾病之后，她感觉到了一种解脱的自由和激动；在她彻底摆脱病痛之后，她感觉到一种前所未有的轻松和幸福，并兴奋地对她身边的人说：“能够摆脱病痛的折磨感觉真是太好了。”

当苏茜长到成年的时候，她在感情上似乎有着巴菲特所未有过的阅历，她对和别人打交道有着十分浓厚的兴趣。这个生性善良的女孩子，总是可以用一种安宁、平和的方式将人内心深处的话题引出来，尤其是在感情这方面。她在女生联谊会上的一个姐妹费恩·斯图尔特曾这样说道：“苏茜有着不同于普通人的一面，她总是力图超越世间表面的凡俗而走向灵魂的最高境界。在我们一起上哲学课的时候，她还曾送我一本关于佛教禅宗的书，有时候她会凝视着我的眼睛说：‘嗨，费恩，你还好吗？’当她这样问我时，我明白她的实际意思是：‘你的生活过得怎么样？你的灵魂和精神都安好吗？’”

苏茜和其他人比起来显得更为特别的是，她好像对死亡有着与生俱来的着迷。在生病期间，苏茜曾经历过精神和肉体的双重折磨，但是在后来的治疗中，她突然从心理上驱走了对死亡的恐惧。当她完全战胜疾病之后，开始非常希望能够守护在那些在死亡病榻上挣扎的人身边，来帮助他们减轻对死亡的恐惧。

巴菲特觉得苏茜的内心十分成熟，虽然她只有19岁，但她的情感年龄却很大了。而巴菲特虽然在年龄上要比苏茜长两岁，而在情感年龄上却远远不如苏茜。在巴菲特看来苏茜是他所接触的人中最具有理解力的一个，在遇到她之前，他的内心一直非常的孤独，而遇到这个善解人意的女孩，这种感觉才慢慢地得以淡化。

两个年轻人之间的感情越来越热烈，那段日子，当苏茜家吃过晚饭之后，巴菲特就会过来拜访。苏茜洗着碗碟，而巴菲特就坐在旁边的凳子上，一边弹着一把尤克利琴或者小吉他，一边用他迷人的嗓音为苏茜唱着歌曲。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

后来，当回忆起这段往事的时候，巴菲特总是显得有些得意：“很明显，我在竞争者中并不是最有优势的，但是苏茜的父亲非常喜欢我，最后的结果是2：1，所以我赢了！”

经过一段时间的热恋之后，巴菲特和苏茜决定迈向婚姻的殿堂，但是上帝在这时似乎存心向巴菲特开了一个玩笑——就在他结婚的前几天，密苏里河突然发起了大水，有些地方甚至都决堤了，密苏里河附近的美国人民已经开始受到严重的威胁。

巴菲特和苏茜决定在4月19日下午3点在敦提长老会教堂举行婚礼，但是随着婚期的越来越近，密苏里河的水位也越涨越高，丝毫没有要退下去的意思。巴菲特那个时候还在给国民警卫队服兵役。为了防止洪水进一步上涨给人们带来严重的威胁，国民警卫队决定立即抗洪救灾。那天，国民警卫队34分队的指挥官伍德上尉用结结巴巴的声音打电话给巴菲特说：“沃伦，我们……有任务了，今天……今天下午5点就来队里集合吧！”开始巴菲特还以为上尉在和自己开玩笑，但是后来听到上尉结结巴巴的语气，他开始意识到问题的严重性。然而，这个时候巴菲特正在忙着举办婚礼，这让他如何向苏茜交代呢？

万般无奈之下，巴菲特只好将自己要举行婚礼的消息告诉了伍德上尉，希望他能够理解自己的为难之处。作为多年的朋友，上尉对巴菲特表示深深地理解，最终他允许巴菲特不用参加国民警卫队的这次救灾行动。

于是，巴菲特和苏茜的婚礼终于如期举行。1952年4月19日下午3点，两个年轻人在敦提长老会教堂完成了一生中最重要的仪式。

在婚礼上，苏茜穿着一袭漂亮的缀着仙蒂尼蕾丝花边的长裙，脸上戴着透明的面纱，显得更加迷人。婚礼结束后，巴菲特开着爱丽丝姑妈的车，载着自己心爱的人一直向西方驶去。晚上的时候，他们把车停在了内布拉斯加州的瓦胡韦格莞姆餐馆面前，在那里一起共进晚餐。这个对投资行业有着狂热兴趣的年轻人，在度蜜月的时候，还读完了《证券分析》的第一版。

从此，苏茜和巴菲特开始了他们幸福的家庭生活。在结婚的时候，巴菲特手中拥有的1万美元资金已经足够买一所房子了，但是他对妻子说：“现

全球第一股神的投资人生
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



在我们有两个选择：第一，立刻买一所房子；第二，用这些钱做投资，数年之后我们很可能会获得数量更多的钱。”最终他们选择了后者，将自己的小家安置在一套每月只需 65 美元租金的三居室公寓里。





THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT
巴菲特的财富传奇

第 14 章

在格雷厄姆·纽曼公司 的工作生涯

市场先生的确非常热心，每天他都会告诉你他觉得你的利益值多少。

——格雷厄姆《聪明的投资人》

1954年参议员休·巴特勒的去世使内布拉斯加参议员的席位产生了一个空缺，而当时国内的头号提名人物是休·巴特勒，沃伦·巴菲特的父亲霍华德非常希望自己能够超过这个人而最终成为内布拉斯加的参议员，但是这个梦想却因为共和党温和派的阻挠最终没有实现。

共和党的温和派闻听到霍华德·巴菲特要参与议员竞选的时候，便召集各委员在林肯的共和党老巢科恩赫斯卡旅馆，秘密召开了一个充满阴谋气氛的会议，企图阻止巴菲特的父亲实现成为参议员的梦想。

为了最大限度地支持父亲，巴菲特曾一个人秘密地前往科恩赫斯卡，试图帮助父亲竞争到参议员的职位。但令他感到悲痛的是，当他在一个咖啡店里喝咖啡时，却在无意间听到了父亲被共和党温和派的一名成员罗曼·赫鲁什卡击败的消息。他深深地明白，这件事情肯定会给父亲带来很大的打击和伤害。

返回故乡奥马哈之后，巴菲特依然像往常一样工作、生活，没有对任

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



何人提起自己前往科恩赫斯卡这件事情，甚至对他的父亲，他也只字未提。这位他一生中最尊敬的长辈看起来比以前沉默了很多。其实，父子二人都明白发生了什么事情，而且也都明白这件事情给他们——尤其是父亲霍华德·巴菲特带来的压力和悲伤，但是两个男人谁都没有主动提起过这件事情，而是把这种悲痛深深地埋在了心底。这件事以后，父亲的事业有些下滑，并且逐渐走向了低谷。而作为儿子的巴菲特，也只能尽力地帮助父亲慢慢调整自己的情绪。

富有戏剧性的是，巴菲特在工作上新的道路即将慢慢展开，而父子二人谁也没有预感到这一点。

父亲霍华德·巴菲特一直将儿子引以为荣，每次一提到沃伦，这位老人就有说不完的话题。他对儿子的这种自豪仿佛是与生俱来的，所以在巴菲特取得令人瞩目的成绩之前，他就为有这样的儿子而骄傲。在这位父亲看来，儿子作为一个股票经纪人所拥有的诚实善良的高尚品质，是比在事业上任何辉煌的成就更值得自己欣慰和赞赏的。

事实上，除了具有优秀的品质之外，巴菲特在事业上的执着和努力也没有令自己的父亲失望。在故乡奥马哈父亲的公司工作期间，巴菲特从未中断过和导师格雷厄姆的联系。他不仅设计出一些新的研究项目，并且还向老师推荐自己认为有升值潜力的股票，并不断地提出想到格雷厄姆·纽曼公司工作的意图。父亲霍华德的梦想被粉碎的同时，巴菲特自己的梦想却得以实现了——巴菲特意外地接到了老师格雷厄姆的电话。格雷厄姆告诉巴菲特，宗教的障碍已经消除了，巴菲特可以来格雷厄姆·纽曼公司工作了。

听到这个消息之后，巴菲特难以抑制内心升腾的兴奋，他连自己的薪金是多少都没有问，便兴冲冲地直接搭上了前往格雷厄姆·纽曼公司所在的城市——纽约的飞机。1954年8月，巴菲特的心愿终于得以实现了。从此，这个有着雄心壮志的年轻人正式成为了导师身边的一名员工。

巴菲特终于来到了自己心目中一直憧憬的格雷厄姆·纽曼公司。事实上，这家公司是由格雷厄姆和罗姆·纽曼联合创办的。它坐落在繁华的纽约城市中心第42大街的查尼大楼中，主营一项共同基金，全部的运营资金只



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

有600万美元,所有的职员加起来只有6名,公司内设有一个股价行情屏幕,在股价行情屏幕上方有一个大大的玻璃灯泡,这个屏幕每天都不断地发出滴答滴答的声音。巴菲特先是和沃特·施洛斯共用一间小屋,后来又和汤姆·克纳普共用一间屋。

巴菲特拒绝了很多大公司的邀请而选择了来格雷厄姆的这家公司工作,很明显并不是因为它的实力有多么的雄厚,而是希望能从这位受他深深尊崇的人身上学习投资实战的本领。事实证明,格雷厄姆在投资实践操作上确实有过人之处。格雷厄姆·纽曼公司经常是根据一些选择的技巧来买进股票,格雷厄姆一向比较热衷于寻找那些以低于它们净营运资本1/3的价格交易的股票,格雷厄姆·纽曼公司的员工所做的主要工作就是负责寻找这种类型的股票。当巴菲特或者其他人发现这种股票的时候,就会立即将这种股票的情况向格雷厄姆上报,而格雷厄姆会当场决定是不是要去购买它。在格雷厄姆做出决策的时候,任何人的反对都是无效的。因为格雷厄姆相信自己的判断力。对于格雷厄姆来说,这只股票只有两种情况,要么符合他的标准,要么不符合他的标准,而得出这一结论的基础是他在做决策之前进行的一番缜密的数学研究推理。所以,格雷厄姆看来在关于是否购买某只股票的决策中,任何折中的做法都是荒谬的。

巴菲特同其他职员一样穿着不起眼的灰布夹克,也同其他职员一样花费很多时间认真地在标准普尔股票指南上寻找公司。乍一看来,他与别人没有什么明显的不同。但是,事实上从一开始他就有着比别人更加强烈的自信和非比寻常的办事效率。

他的同事汤姆·克纳普曾回忆说,我一直以为他在工作初期会受到父亲的资助,即使不是无偿地给他一些资金,至少也会借给他一部分。而沃伦·巴菲特否定了我这个想法,他说事实并非如此,他决心在零的基础上开始创业。

而曾和巴菲特一起在格雷厄姆·纽曼公司工作的霍华德·纽曼(杰里·纽曼的儿子)曾回忆说,巴菲特不仅聪明绝顶,并且十分谦虚,他的恩师格雷厄姆可以把布满一栏栏数字的一页纸快速地浏览一遍,然后准确到位的指

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



出其中的一个错误，如此高强超能力常常让他的学生惊叹不已，而巴菲特在这点上甚至比他的速度更快，“他甚至比格雷厄姆更胜一筹”。霍华德·纽曼这样感慨道。

事实上，就连格雷厄姆本人也把巴菲特当作自己学生当中的精华，对他评价非常高，而且对彼此的相似之处也表示过十分明确的肯定。有一次当巴菲特同他一起去附近的熟食店吃午餐的时候，他对自己的这位得意门生说：“沃伦，金钱对于你我来说实际上没有任何的问题。在这点上，你我是相同的，我们都会让自己的妻子过得更好的。”

在这个时候，巴菲特和苏茜已经搬到了位于郊区的普瑞恩斯。在那里他们租了一套花园公寓，日子似乎比以前宽裕了很多，但是和在奥马哈生活的时候一样，巴菲特依然谨慎地对待他口袋中的每一分钱。搬到普瑞恩斯之后不久，他们的儿子就降生了，他们给他起名霍华德·巴菲特，尽管生活已经比较富裕了，但是儿子的婴儿小床还是巴菲特从别人那里借来的。不管怎么说，这个小家伙的待遇要比姐姐所受到的待遇稍微好一些。当初巴菲特家的第一个孩子苏珊出生的时候，夫妻二人用自己家的抽屉充当了孩子的小床。

在这对来自奥马哈的年轻夫妇的生活圈子中，巴菲特和苏茜由于各自独特的个性，都非常受人关注，而且大家都非常喜欢他们。一个纽约股票经纪商的妻子洛克茜·布兰特这对夫妇尤为喜欢和赞赏：“这对年轻人和我们所认识的其他年轻人有着很大的不同，他们没有任何的心计，没有任何的世故之处，显得非常的单纯，至少在我看来是这样的。苏茜经常以她独特的方式鼓励我表达自己内心的想法，比如在我为什么没有孩子这件事情上。”

巴菲特家的家庭氛围十分的活跃，夫妻二人生活很随意，从不去计较一些琐碎的细节。每次洛克茜·布兰特在受到他们的邀请一起在家中共进晚餐的时候，一进门就会看到他们满地的玩具，而且在吃饭的时候他们从来不将自己的孩子搁置到一边，而是很随意地让他们参加整个宴会。

巴菲特和苏茜经常邀请自己的朋友到家中娱乐。有意思的是，每次吃完晚饭之后，家中就会陷入一个古怪的仪式当中——所有的男人都聚在屋子



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

中间,巴菲特不拘小节地一屁股坐在家中最为舒服的呢子椅子上,而其他那些比他年长的男人,却都坐在地板上聚精会神地听他讲话。这个时候的话题好像有些远离投资和股票,他经常表情凝重地解释宇宙万物中的一切,整个场面看起来就好像耶稣和他的信徒们的一场聚会。

在工作的第一年,巴菲特就显示出了自己惊人的才能。有一次,他从一个费城的经纪商那里以每股15美元的价格买进了一种名为家庭保护公司的名不经传的保险股票。由于与它相关的资料非常缺乏,使其评估起来非常困难。而巴菲特却来到了位于哈里斯堡的州保险办公室,想尽一切办法搜集到了与它相关的数据。并通过这些相关的信息巴菲特做出判断,这只股票绝对是一只便宜货,但是他的想法却没有得到杰里·纽曼的认可。于是,他便说服克纳普各在自己的账户中买进一部分,不久之后,这只股票就从15美元一股一直攀升到了370美元一股。

更为明显的成功是在1954年,这一年位于布鲁克林的巧克力股份公司罗克·伍德公司宣布用本公司库存的可可豆来赎回部分股票,他们仓库中有大量的库存。当时,可可豆在市场上的价格是很高的,巴菲特做出一个推断:基于目前市场上的可可豆的价格非常高,如果用股票来向罗克·伍德公司换回可可豆然后再将其转向市场销售,必然会从中得到巨大的利润。实际上,这个方法就是格雷厄姆·纽曼公司手册中主要的套利方法。它利用了不同市场的价格差异来从中获取利润。虽然该方法一直占据格雷厄姆·纽曼公司的手册中的主要部分,但在这之前还没有被其他人应用过,而巴菲特在对它的实际应用方面是遥遥领先的。

那段时间,巴菲特连续几周都在忙于买股票、换可可豆、卖豆子,忙得不可开交。事实证明,这次实践让巴菲特为公司赚取了相当可观的利润。但是,就在巴菲特在格雷厄姆·纽曼公司取得一项又一项成绩并开始如鱼得水的时候,他和恩师在观点上的差异也变得越来越明显。事实上,在格雷厄姆·纽曼公司工作的这段时间,巴菲特并没有如他曾经所深深希望的那样,可以和格雷厄姆接近。在巴菲特看来,老师格雷厄姆好像在自己身上包了一层外壳,每个人都很崇敬他,每个人也都非常喜欢他,每个人也都想靠近他,

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



但是却没有一个人能够实现这一愿望。

巴菲特把赚钱作为一种游戏，并乐此不疲。他觉得看着钱慢慢地增长是一件十分有意思的事情，因此有的时候他非常乐意冒一些风险去获取投资的利润。而他的导师格雷厄姆却有所不同，这位父辈的导师虽然也很喜欢金钱，但是却在更大程度上把赚钱视为一种学术研究的工具和手段，而对实际金钱的获取没有强烈的兴趣。除此之外，他也有着上一辈常有的保守的一面，与获得巨额的利润相比，他更看重于资金和企业的安全。虽然那个时候国家的经济已经开始繁荣，道·琼斯工业指数达到了380点之高，并在市场里出现持续上涨的势头，到1955年已经突破了420点，半个世纪已经过去了，但是以格雷厄姆为代表的老一辈，却还是非常担心“新一轮投机”情况的出现，所以“谨慎”二字已经成为他心目中不可动摇的重要原则。

巴菲特和格雷厄姆在投资理念上的分歧已经越来越明显，这一点连格雷厄姆的一个助手欧文·卡户都能看出来。用欧文·卡户的话说，师徒二人有时候会发展到就一个问题争论不休的地步。或许卡户的形容有点言过其实，因为格雷厄姆和巴菲特的性格都是比较温和和谦逊的。但不管怎么说，两人之间的差别是真实存在的。巴菲特对“究竟是什么使得一家企业比另一家更成功”作为自己的兴趣和追求，所以他非常喜欢到自己所关心的公司做实地的调研拜访。而老师格雷厄姆却不赞同他这种动辄就到公司考察的做法，他盲目于自己的管理能力，并且热衷于用公式和理论研究的方法得出结论。殊不知，这种抽象化、公式化的方法经常会让他吃大亏。

与导师投资理念的差异使巴菲特在格雷厄姆·纽曼公司的发展有些受挫，有一个阶段他手头控制的基金资本仅仅剩下了5万美元，这意味着他几乎没有机会去实施任何大量的投资活动。与此同时，有项个人基金——纽曼及格雷厄姆基金是由合伙企业经营的，但是在这两项业务之间，只有1200万美元的资金受办公室管理。即使是在这样的情况下，对股市极为紧张的格雷厄姆还是要让纽曼及格雷厄姆的合伙人抽走一些资金。此时，巴菲特的投资机会就更加受到了限制。

事实上，在那个阶段格雷厄姆·纽曼公司总是以高于证券组合价值200



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

美元的溢价进行交易, 大约达到了1200美元, 其股票需求量是非常大的。假如那个时候格雷厄姆早点采取行动, 早就把自己的业务扩成一项大生意了。但是, 挣钱并不是格雷厄姆的首要目标, 他总是把避免损失看成是最重要的事情。由于个人本身的保守态度, 格雷厄姆总是拒绝对公司进行任何主观的分析, 而是选择坚持自己的数学准则。他的助手欧文·卡户曾回忆说: “如果有人想和格雷厄姆谈论一家公司的产品, 他会把目光转向窗外, 流露出厌烦的神情。”

在这样的情况下, 巴菲特的发展机会受到了极大的限制。在这点上, 他在一次与自己的高尔夫球教练的对话中道出了自己的苦恼, 他承认格雷厄姆·纽曼公司让他学到了很多, 但是同时他也提到恩师“手握400万美元的资金, 并努力想在某个时候重返市场”, 这显然与巴菲特心中描绘的事业蓝图差距很大。

格雷厄姆喜欢通过寻求简单的方法来为投资者提供安全, 所以在选择股票时他习惯于将关注的重点放在有关廉价股票的一些措施上。而巴菲特却比较喜欢注意廉价股票措施以外的东西, 他开始将股票视为是一种商业。正如所有的投资者那样, 他在寻找价值的同时已经开始把增长视为价值的另一个方面。“在价值的衡量过程中, 增长绝对是不容忽视的重要组成部分, 它形成了一个变量, 而这个变量的重要性相当微妙, 它介于微不足道与不容忽视之间。” 巴菲特将大量的心血花费在了研究股票的增长量上, 这为他在股票的增长潜力上提供了更加准确的判断。在这一点上, 他甚至超过了他的恩师。受巴菲特看好的很多股票在事后证明了他超强的判断力, 而当初格雷厄姆对这些股票是无动于衷的。

尽管格雷厄姆的投资风格有些保守, 但他重视资金安全的做法也使他少有败绩, 而且其经营的公司业绩也非常好。作为巴菲特最为尊敬的导师, 格雷厄姆在投资学上的造诣不容忽视。而巴菲特的成功, 并不能说明格雷厄姆个人能力的平庸, 只能说明他的徒弟已经达到了青出于蓝而胜于蓝的水平。

全球第一股神的投资人生
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



第 15 章 导师：菲利浦·费雪

你不得不自己动脑。我总是吃惊于那么多高智商的人也会没有头脑地模仿。在别人的交谈中，没有得到任何好的想法。

——沃伦·巴菲特

在为格雷厄姆·纽曼工作期间，另一位投资大师——菲利浦·费雪也引起了巴菲特的注意，并令他为之着迷。

费雪的父母都是自己家中众多的兄弟姐妹中排行最小的一个，父亲是一名医生。1907 年的时候，费雪在美国加利福尼亚州的旧金山出生。在自己很小的时候，费雪就了解股票市场的情况，并且懂得股价变动会给股民带来机会。费雪的这些认识来源于他上小学时偶然遇到的一件事情。

那天，费雪下课之后去探望自己的祖母。当他兴冲冲地走到祖母家的时候，正好碰到祖母和一位叔叔正在客厅中谈论未来工业和商业的发展前景，以及整个股市和股票将会因此受到的影响。两个人的讨论最多只持续了 10 来分钟，但是小费雪却听得津津有味。从那个时候起，一个全新的世界就在费雪的眼前展开了。

不久以后，费雪就开始通过买卖股票来获取利润，并在股市狂热的 1920 年赚到了一点钱，但是做医生的父亲却对股票交易极为鄙视，认为那只是一种荒谬的赌博行为。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

但是，父亲并没有影响到费雪在投资方面天赋的发挥。他于1927年考入斯坦福大学商学院，并在1928年5月争取到安盛格国民银行到商业研究所主修投资的研究生资格，后来还受聘于这家银行当了一名证券统计员。

同格雷厄姆一样，费雪也崇尚理性投资而对股市投机抱以蔑视的态度。但是，二人之间的理念也存在着明显的不同。格雷厄姆一贯是将研究的重点放在股票的内在价值上，而费雪却将精力投入在对上市公司的研究上，比如上市公司的类型与特质。

当股票的内在价值高于市场价格的时候，赢利前景必然是非常好的；而一家运作成功、具有超强市场竞争力的上市公司，其股票也必然会有其他股票所不具备的升值潜力。从这一点上来看，费雪与格雷厄姆二者的研究有着殊途同归之处。巴菲特要拜菲利普·费雪为师，其中最重要的一个原因也是基于这一点。

费雪在研究投资的生涯中并不是没有遇到过挫折，但是他最大的优点就是能够从失败中获取教训。而且，他的理论不仅具有很强的深度和广度，还具有很强的操作性，这些理论都深深地吸引了巴菲特。

1930年1月的时候，费雪已经做到了公司部门主管的职位，他个人的才华得到了很多股票经纪公司的瞩目，不久，就有一家公司不惜出高薪挖走费雪。在这家公司中，费雪得到了最大限度的自由，他可以按照自己的想法任意选择股票进行分析，然后将自己的研究报告——分发给公司所有的营业员，通过这样的方式帮助他们推广自己的业务。但是，费雪在那里工作的第9个月，公司就倒闭了，与此同时，股市的崩溃给金融行业带来的冲击是非常巨大的。

无奈之下，费雪只好找了一份自己并不感兴趣的文书工作。但是在工作了一段时间之后，费雪再也忍受不了工作的单调和琐碎，便决定将自己的全部精力投入到开创自己的事业当中去。他依然对客户投资事务有着极其浓厚的兴趣，而且也相信自己在这方面有着过人的能力。

于是，费雪在1931年3月1日，开始了自己从事投资顾问事业的生涯。他将自己的公司命名为“费雪投资管理咨询公司”。在公司刚一创立的那段

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



时间，他的办公室非常小，只能容得下一张桌子和两张椅子，而且还没有窗户。但是，在不久后公司的经营非常的顺利，到1935年的时候，费雪的投资管理咨询公司已经拥有了自己非常忠诚的客户，并且获得了非常可观的利润。

1941年的珍珠港事件爆发之后，美国被迫卷入到第二次世界大战的浪潮当中。在1942~1946期间，费雪在军队服了3年半的兵役。在军队里，他所做的依然是和商业有关系的工作。在3年半的服役期间，费雪每天都在思考如何才能壮大自己的事业。服役期满之后，费雪打算改变以前公司服务于大众的经营策略，而将其转变为专门为一小部分大客户服务的机构。因为这样做可以使公司选取高成长的股票向客户推荐。

改变了自己的经营思路之后，费雪的投资咨询公司重新开张。1947年，他花了长达3个月的时间来调查研究道氏化工股票的成长前景，最后认为它有很大的发展潜力，然后便将其一一向客户推荐。

从1954年到1969年，是费雪投资管理咨询公司发展的黄金时期。1962年的时候，客户由他推荐在1955年购买的德州仪器的股票升了14倍。虽然在中间的几年经历了高达80%的暴跌指数，但是在随后的几年中，这家公司的股票又再度创出新高，最后创造了比当初的1955年价格高出30倍的惊人纪录。

作为一流的投资大师，费雪在投资业上创造了如此辉煌的成就，但是费雪本人显得非常的低调。他从来不习惯出入公共的场合，不愿意接受媒体的采访，只是以自己的兴趣为出发点默默地为投资业做着自己的贡献。所以，那段时期费雪在投资者中并不是非常出名，而且这种状况一直持续到1959年他自己的名著《怎样选择成长股》一书的出版。

在读了《怎样选择成长股》之后，巴菲特立即前往费雪住的地方登门拜访，并要拜他为师。这时候，这位大师的作品已经成为广大投资者必备的教科书，并且成为《纽约时报》有史以来第一部名列畅销书排行榜的投资著作。巴菲特对他的成长股投资策略非常推崇，费雪对这位谦虚好学的年轻人也十分欣赏，当即应允了他的请求。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

此后，巴菲特从费雪那里学到了很多经过呕心沥血研究得出的股市投资方法，这让他的水平又达到了一个新的高度和境界。

通过认真的研究与学习，巴菲特将费雪半个世纪以来的投资理论总结成了8点精华。

1. 投资股票的事业和人类其他大部分的事业及活动都有着相似的道理，想要取得巨大的成功，必须经过勤奋不懈地努力工作，而且每个人都应该具有诚信正直的思想美德。

2. 为了获取丰厚的利润而进行投资，必然会付出犯下若干错误的成本，这一点并不可怕。最重要的是，一定要尽快地承认自己所犯下的错误，即使管理最优秀、最赚钱的金融贷款机构，也会不可避免地出现一些呆账的损失。你所需要做的事情是，尽快地了解它们的成因，并且从中汲取教训，避免重蹈覆辙。把握好投资管理的心态，要能够承受一些股票所带来的小额损失，并想办法让前途看好的股票创造越来越多的利润。最不良的投资习惯是，一收获到区区的蝇头小利就开始得意满足，而不善于把握投资带来的损失。

3. 一定要选择一家具有成长前景的公司作为自己的投资目标，要看这家公司是否有按部就班的计划使利润长期大幅度的增长，是否有很难让新加入者分享其高成长的特质，这是费雪投资哲学中最重要的一点。如果股价不上升的话，高速增长的利润会使得股票价格相对而言愈来愈便宜。由于业绩的变化最终是通过股价来反映的，所以，成长股总会为投资者带来相对丰厚的利润。

4. 衡量普通股的管理是否卓越的一个重要的标准就是，它能否不盲目地跟从当时金融圈子的主流意见，能否做到不绝对地排斥在当时看来相对主流的分析。作为一个投资人，应该拥有丰厚的知识，准确的判断力，并一定要有坚持自己判断的勇气。

5. 作为一个出色的投资人，如果你希望追求资本的大幅成长，就应该把股利的重要性看得淡一些。最有可能成为理想的投资对象的公司，往往是那些获利高但股利低或根本不发股利的公司。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



无论是股票投资还是公司经营，重要的是停止损失而继续保持盈利的增长。当发现自己所持有的股票出现与当初自己的判断有相当大的出入时，一定要尽快地将股票卖出；而如果所持有的股票所在的公司盈利在继续高速增长的话，即使目前股票的价格偏低也不能将其出售。

一个成长型公司所具有的最显著的特点就是，总是坚持将自己的大部分盈利投入到新的业务扩张中去，如果出现大比例分红的现象，那么这很有可能是公司在扩张上有较大难度的反映。当然，这里所说的分红指的是现金分红，而红股分红的形式当然应该大加鼓励。

6. 对于那些失宠的公司，一定要集中全力进行购买。当然，这些失宠的公司应该被划定在特定的范围当中。它应该是一家因为市场的误判或者一时的市场走势使得其股票的价格远远低于真正价值的公司。在这个时候，应该迅速把握时机，尽快买进。买进时机是相当重要的，如果有若干个可供选择的投资目标，则应该最终选择那家股价相对较低的公司，以便使风险降到最低限度。这一点，完全是费雪本人吸收自己所经历的教训所得。他曾经在股市高涨的时期买到一只成长股，但是由于买进的时候其价格过于高昂，即使业绩增长了，也赚不到什么利润。

7. 真正出色的公司少之又少，所以当其股价偏低的时候，一定要充分把握好投资机会，把自己的资金投入到了有利可图的股票上去。那些规模较大的公司，如果进行适当的分散投资，则必须选择经济特性各异的行业。至于那些小型公司和持创业资金的人，可能需要较高程度地分散其资金。对于那些投资散户来讲，通常持有10或12种股票是比较理想的情况。而假如持股达到了20种，甚至更多，则是投资理财能力非常薄弱的表现；如果自己目前正处于这种情况之中，则必须将一些最不具备吸引力的公司淘汰，使自己的资金相对集中在那些具有吸引力的公司股票上。

8. 在公司性质还未发生转变、或者还没有发展到一个阶段性的时期，成长率无法再高于整体经济的时候，一定要抱牢自己手中的股票。如果没有非常意外的状况发生，最好不要因为股市走向的下滑或者经济发展的暂时现象，而将自己手中所持的股票出售。因为这只股票的魅力很可能在短时期内



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

还没有得到充分的发挥。除此之外，随着公司的不断成长和壮大，一定不要拘泥于公司经营规模小的时候的管理方法。虽然这种方法收到了良好的效果，但是管理风格必须要随着公司规模扩大而改变。

长期投资一家业绩高增长、低成本买进的公司是一种较为科学的方法，但在这一过程中，不应该受外部环境的影响而轻易地将持股卖出，而要始终以公司的业绩预期作为卖出的依据。事实上，外部因素对公司的影响很难被精确地预测和分析出来，而且这些因素对股价的影响远远不及公司业绩对估价的影响大。

在费雪看来，股票投资过程中有些地方难免会受到运气的影响。但是从长期来看，遇到好运气的几率和遇到坏运气的几率几乎是持平的。所以，要想不断地获得成功，就必须依靠科学的投资技能和良好的投资原则。毕竟成功只属于那些能够自律，并且舍得花费心血的人。

通过学习，巴菲特将老师费雪历经半个世纪的投资经验经过消化吸收，总结出了自己独到的投资心得。从他日后形成的成熟的投资理论体系中我们可以看出，巴菲特之所以能够走向成功，其两位恩师在其中是功不可没的。在对于价格和价值这些数量概念的充分理解上，他吸取了格雷厄姆的理论，而在对企业及其经营特质的深入研究方法上，他又吸收了费雪的思想精华，并且在两位导师思想的基础上，他又将自己精妙的思想观点及投资方法融入到了其中，形成了自己的一套完备的思想体系。

巴菲特在内心中对这两位恩师也充满了感激，他在自己日后的文章中曾经写道：“我有两位精神父亲，一位是本杰明·格雷厄姆，一位是菲利浦·费雪，能够拜在这两位大师门下，是我一生中引以为豪的选择。”

全球第一股神的投资人生
.....
从100美元到720亿美元的财富神话



第16章

巴菲特合伙公司的成立 和经营

在拖拉机问世的时候做一匹马,或在汽车问世
的时候做一名铁匠,都不是一件有趣的事。

——沃伦·巴菲特

在格雷厄姆·纽曼公司工作的那段时间,巴菲特在恩师的身上学到了很多。格雷厄姆谨慎的风格从来不允许自己凭感觉来判断一只股票的未来,任何决定都要建立在充分调查了解的基础之上,并从不轻易说“不”。恩师的这种理性投资的方法对巴菲特本人的影响十分深远。

在总结自己的投资经验时,巴菲特曾经对人们说:“事实上,投资并不是一种智商为160的人就可以击败智商为130的人的游戏,理性才是必不可少的东西。”显然,他的这种观点源于恩师格雷厄姆的影响。

在格雷厄姆的公司工作期间,巴菲特对套利方法进行了极为深入地研究,在对这家公司从1926年到1956年30年间所有的套利交易进行了仔细的分析之后,他得出一个数据,即来自套利交易的年平均收益率高达20%。从此以后,巴菲特更加注意运用这种套利交易的技巧,并在使用的过程中不断地注意对其完善,最后将其发展成为自己得心应手的投资工具。

虽然在效益上巴菲特并没有达到起初所希望的结果,但是从总体来看



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

格雷厄姆·纽曼公司的经营业绩还是相当不错的。从1945年起，公司每年的盈利都达到了17.4%，这个数字和标准普尔500的水平是相当的。在这个数字中，并没有将它最成功的投资项目——GEICO股份包含在内。据统计，所有在1956年开始就一直持有这只股票的人最终都获得了标准普尔500两倍的利润。

但是在这个时候，格雷厄姆已经对公司的经营没有太大的兴趣了。于是在1956年，62岁的格雷厄姆觉得自己年事已高，决定退休。在那个时候，他找不到自己认为比较合适的接班人，于是便决定将自己的公司解散。退休后，他在坐落于加利福尼亚州太平洋沿岸拉霍亚的一套别墅里安度晚年，并在加州洛杉矶分校教了一段时间的书。此外他将大部分的时间花在和妻子以及一名女法语教师共同撰写投资著作、阅读古典文学书籍以及户外休闲等一些事情上。直到1976年去世，他和他的合伙人杰罗姆·纽曼一样，在去世前，格雷厄姆已经成为富甲一方的人物，但是他最后把自己的许多钱都用在了慈善事业的开展上，他认为任何一个手握多于100万美元财产的人都是十足的白痴。

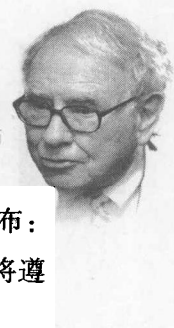
在格雷厄姆·纽曼公司工作期间，巴菲特通过默默地做自己的投资取得了非常良好的成绩。到公司解散的时候，加上之前的积蓄，他个人的资本已经达到了14万美元。格雷厄姆的公司解散后，巴菲特开始思考寻找新的生活。当有一天他一个人站在火车站站台上的时候，看着四周来来往往的人流，他开始明白，这并不是他想要的生活。

1956年春天的时候，他和苏茜决定重返故乡奥马哈。那个时候，他已经结婚四年了，三岁的女儿苏姗·巴菲特和两岁的儿子霍华德·巴菲特都非常的可爱。回到奥马哈以后，一家人在昂德伍德大街上租了一间房子，那个地方和巴菲特家的杂货店只隔两个街道。

回到奥马哈，巴菲特开始了对自己未来事业的筹划。这个以优异的成绩从学校毕业，并在华尔街工作了两年的年轻人，此时再也没有受雇于人的念头了。于是，他决心在故乡奥马哈这片他热爱的土地上施展自己的才华。

为了欢迎巴菲特一家人重返故乡，他们的亲朋好友为夫妇二人举行了

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



一个小型的聚会。在聚会上，年仅25岁的巴菲特突然站起来向大家宣布：“我已经做好决定，一定要成立一家自己的投资公司，而且这家公司还将遵循恩师格雷厄姆的模式！”

在场的所有人都沉默了片刻。姑妈爱丽丝率先响应了侄子的计划，这位有着远见卓识的女士总是能在第一时间给予侄子最真诚的响应，而她的决定也是建立在自己对侄子准确判断能力基础之上的。随便回忆一下你就会很轻易地记起来，早在巴菲特做投资推销员推销GEICO股票的时候，就是这位姑妈第一个响应了巴菲特，而且自从那次获得收益之后，她对侄子的能力更加深信不疑。

“我曾经深信巴菲特的才能并最终获益，而今天我仍将再一次坚定地选择相信他，我相信我的侄子将会让我的退休金翻上数翻！”

受姑妈爱丽丝的鼓舞，姐姐多丽丝等也当即表示要拿出钱加入到合伙企业当中来。后来，他的律师朋友莫耐恩专门从自己的岳母那里借了5000美元投入到了巴菲特的合伙公司，而且当时他还对所有的人说：“如果我不选择巴菲特这家伙，我准是脑子出问题了！”

1956年5月1日，巴菲特的合伙公司终于宣告成立。这家由年仅25岁的巴菲特创办的公司里一共有7个合伙人，姑姑爱丽丝·巴菲特投入了35000美元，姐姐多丽丝·伍德和姐夫杜鲁门·伍德各投入5000美元，岳父威廉·汤普森投入了25000美元，朋友查尔斯·彼得斯投入了5000美元，查尔斯的母亲伊丽莎白·彼得斯投入了25000美元，自己的律师投入了5000美元，而作为发起人的巴菲特只凑了100美元作为自己的投资，加上他后来从伍尔沃斯连锁店买账簿花的49美分，他在初期的全部投资为100美元49美分。

而正是这仅有的100美元49美分正式开启了沃伦·巴菲特创造投资神话的旅程，在以后近半个世纪的投资生涯中，巴菲特凭借自己的卓越才能，令这区区的100美元49美分，变成了49亿美元的天文数字。

《奥马哈世界先驱者报》曾经引用过巴菲特合伙人的这样一段描述：“在公司开张的那段日子，如果你想和巴菲特面对面的谈话，就不得不先从他家的后门穿过去，然后依次经过他家的厨房、客厅，然后来到巴菲特的卧



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT 巴菲特的财富传奇

室……”

如果说有谁曾经居住在店铺上面(更确切地说应该是店铺顶上)的话,巴菲特在开始他在投资方面伟大的事业时,正是住在那里。在合伙公司成立初期,所谓的公司实际上就是设在自己家楼上、阳台上的一间屋子,细心的苏茜用绿色的墙纸把它装饰了一遍。

巴菲特就是在这个狭小的空间当中开始经营由亲朋好友帮忙成立起来的公司,也是从这里开始,巴菲特踏上了创造惊人的投资神话的旅程。

在回忆起这段时期的巴菲特的时候,他的朋友布莱恩特夫人说道:“其实大家早就看得出来巴菲特自始至终都对股票市场怀有极为浓厚的迷恋,他的家人和朋友,甚至包括我从来没有怀疑过他在这方面的能力,但是任何人都都从未想过,他会取得如此巨大的成功。

在当时,大家只是认为这个年轻人在股票研究方面有着自己独特的见解和才华。当巴菲特决定在自己的卧室开办自己的企业时,大家对此并没有太多的注意,也没有过多的担忧和思考,我们用一种理所当然的眼光认为,这个年轻人清楚他自己在干什么。”

在那个阶段,除了经常去城里游说别人加入他的合伙公司之外,巴菲特所花费的费用只有为数不多的一小笔。从创业开始,巴菲特就维持着自己低成本经营的习惯。

刚刚创业不久,巴菲特和苏茜的第三个孩子彼得出世了。但是,他在结婚前向妻子许下的诺言还远远没有实现,所以这个时候他并没有放下自己的工作,而是更加全神贯注地将自己的精力投入到了对股票和债券投资的研究当中。

创业初期的巴菲特为自己的事业投入了常人难以想像的心血,除了潜心研究恩师格雷厄姆和费雪的投资策略之外,他还花费了大量的时间和精力去阅读其他证券书籍,并且每天都要认真地研究公司的财务报表。

虽然在合伙公司成立初期巴菲特是投入资金最少的一个人,但是他却是公司真正的管理者,而其他成员则只是股东。实际上,公司的决策权只掌握在巴菲特一个人手中。甚至在公司的收益报告归档之前,他的投资者还都

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



不知道他都做了些什么。尽管如此，他们当中的每一个人都还是很放心地把钱交给他管理，而且从不进行过多地过问。

在这个时候，巴菲特还没有什么辉煌的成就可以向他的合伙人来证明自己的能力，并且没有任何东西可以证明他的能力是值得人们信任的。他不只是要求他的合伙人不要过多地过问他如何处置他们的资金的，而且还要求自己的客户允许他自由地运用他们的资金，并且还要绝对地掌控他们的资金，简单地说，他不希望任何人来过问他整个的决策过程。

在巴菲特写给自己朋友的信中表示，他会国库券提出一些自己的见解，并且还会对那些业绩非凡的共同基金做出明确的评价，甚至会对那些令人窒息的传统投资箴言表示出不屑和蔑视。有时候他的朋友会针对共同基金的事情向他请教一番，每当这时巴菲特总会不慌不忙地说：“那次你在给我的信中所提到的目标都没有任何实质性的意义，这纯属是那些与之相关的人做出的臆断。在投资股票这方面，所有人的目标都是一样的，那就是承担最小的风险并在可能的情况下获取最大的利润。”

通过大量的学习和实践，巴菲特终于掌握了一套属于自己的投资方法和理念。他认为理念只有经过实践的检验才能被衡量出是否正确。

巴菲特合伙公司开业之初，正是美国国民火灾保险公司设在奥马哈的分公司受当时的银行业巨头霍华德·F·阿曼森和他的兄弟海登控制的时期，那个时候它还是一家很不起眼的小公司。当时，美国国民火灾保险公司的股票在20年代末的时候就被分销给了内布拉斯加农场主们了。曾经在一段时期内，已经被公众遗忘，而奥马哈公司的管理者阿曼森兄弟计划以每股50美元的价格重新买断国民火灾保险公司的这只股票，虽然他们的出价很低，但是由于当时这只股票的公开市场已经不存在了，农场主们也没有考虑到这只股票在未来会给他们带来什么，于是开始将其纷纷脱手。

但是，经过在保险卷宗里的苦苦挖掘和深入的市场调查分析，巴菲特得出一个结论：这只股票的价格要比50美元高出很多。他明确意识到了这只股票的廉价性，以及未来它将会给自己带来怎样的收益，但是正当他得出这个结论而按捺不住内心的激动之时，却找不到可供他买进的股票。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

于是，这个年轻人便和他的律师好友莫耐恩一起去参加股东年会，试图在年会上得到股东的名单，但是却遭到了海登·阿曼森毫不客气的拒绝。于是，这个轻易不言放弃的小伙子就建议朋友开着车游遍整个内布拉斯加州去寻找这只股票。当时那种感觉不亚于请一位好朋友花去整整一下午的时间去寻找高尔夫球。

为了能够尽可能多地收购到这只股票，巴菲特要求他的朋友以每股100美元的价格向持有人进行收购。当时莫耐恩并不完全明白为什么自己的朋友会如此的疯狂，但是他还是经不住巴菲特的怂恿，驾驶着一辆红白相间的雪弗莱车驶向了内布拉斯加州最远的角落。

莫耐恩在路上整整走了三天，无论是在乡村法院、银行还是其他类似的地方，他每看到一个人就向他提出以100美元每股收购这只股票。而当行动被美国国家火灾保险公司获悉的时候，他们就持有了这个公司10%的股份。

后来他们把收购的股票卖给了纽约的一位投资者，获得了10万美元的利润，两个人每人分得了5万。可以说，这次行动是合伙公司成立以来赚的第一笔钱。

到这个阶段为止，巴菲特已经开始对当时市场上所有的股票和债券的情况有了相当的了解，他把每一份财务报表和穆迪书中的每一行字都牢记在心，并且逐渐在自己的心中建立了华尔街整个的详细轮廓。他对自己的分析能力有着相当强烈的自信，并认为没有任何人的分析能力比自己的高。

虽然收购美国国民火灾保险公司股票的行动使巴菲特为公司赚来了第一笔钱，并且数量还相当可观。但是，这些资金用以维持公司进一步的发展还是远远不够的，再加上公司刚成立不久，这个初涉股市的年轻人不仅没有辉煌的投资业绩供以吹嘘，而且他还希望掌握对未来客户资金的绝对控制权，（即他的客户要像公司的其他合伙人那样，只负责把钱交给他，而不去过问具体的投资事宜），这对于当时的实际情况来说是非常困难的事情。

在这种情况下，进一步争取更多的投资者以吸收更多的运营资金，便成为了巴菲特能否让公司进一步发展的关键。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



然而，上帝对这位有着卓越才华的年轻人似乎也有着深深的赞赏。当巴菲特的公司出现资金上的发展瓶颈之时，有人毫不吝啬地向他伸出了援助之手，而这个神圣使命的第一位执行者就是格雷厄姆的朋友、佛蒙特州诺威奇大学的校长、物理学教授荷马·道奇。

1956年，一个美好的夏日，荷马·道奇在驾车旅行回来后，便前往了巴菲特所在的奥马哈，并直接来到了他耳闻中具有强烈传奇色彩年轻人的家。

听到敲门声后，巴菲特穿着袜子打开了自己的家门，看到道奇他非常谦逊地邀请道奇进来随便聊聊。

进屋后，道奇直接将自己带来的12万美元递到了巴菲特的手中，言简意赅地说：“我想让你来管理我的钱”。这时候巴菲特向他说明自己和家人在经营一个合伙公司。“那好吧，我也想和你搞一个合伙公司。”

就这样，巴菲特和荷马·道奇以及道奇的妻子、儿孙们一起开办了一个合伙公司，而道奇成为了巴菲特成立合伙公司以来第一个圈外的合伙人。后来他一直在巴菲特的合伙公司里为自己的家庭投资，到1983年去世的时候，他投资的金额已经增加到了几千万美元。

对于巴菲特来说，1957年的夏天同1956年的夏天一样，同样有着印象很深的回忆。那年夏天的一天，巴菲特正待在屋子里，突然接到一个名叫埃德温·戴维斯的泌尿科医生的电话，在这之前两个人素未谋面，埃德温·戴维斯是通过自己的病人阿瑟·威森伯了解到巴菲特在寻找资金的。而戴维斯听说后，就很想见见这个年轻人。

就在过后的一个星期天，巴菲特如约来到了戴维斯的家。当巴菲特敲响戴维斯医生家的门铃的时候，戴维斯医生打开了门，巴菲特果然给了戴维斯医生一个不小的震惊：他的领口随意地敞开着，外套显得非常的肥大，梳着一头过于稚嫩的短发，整个人看起来就像一个只有18岁的小男孩，而且说话的语速出奇的快。

当巴菲特用惊人的语速向戴维斯一家做出“用格雷厄姆的原则来投资”的保证，并提出相关的合作条款的时候，相信假如没有莫大的勇气和惊人的



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

预见力的人，是很难将自己的钱放心地交到这个“初出茅庐”的年轻人手中的。

多年以后，巴菲特对当年的场景依然记忆犹新。当时戴维斯医生的妻子多梦西饶有兴趣地对巴菲特说：“我听说你在赚钱方面很有一套，可以讲讲吗？”而后又与他就投资方面的问题进行了长达两个小时的讨论。而戴维斯医生却在一边沉默不语，甚至看起来对他们的谈话有点漫不经心。

但是，令巴菲特没有想到的是，戴维斯医生突然站起来宣布：“我们给你10万美元！”戴维斯医生的决定对于巴菲特来说具有十分重要的意义。如果他和戴维斯签约，就意味着他更加摆脱了只为自己身边的亲朋好友进行投资的局限，从此向着职业投资者的行列迈进了。

巴菲特和戴维斯夫妇约定：在投资所得的最终利润中，戴维斯可以先从中抽出不高于全部利润的4%，而剩下利润的75%归戴维斯，25%归巴菲特。

在这之后，通过莫耐恩认识了巴菲特的理查德和玛里琳·霍兰夫妇，以及早期在奥马哈大学选修过巴菲特投资课程退休的产科医师奥尔森夫妇，都将自己的资金交给巴菲特打理。霍兰夫妇从来没有透露过自己所拥有的具体资产数目，但是霍兰慈善基金会的纳税申报单每年都会高达2610万美元左右，而这些基金中的90%都来源于从巴菲特那里购得的投资股票。这些丰厚的利润，一直让夫妇二人备感自豪。至于奥尔森夫妇，他们自始至终都一致认为，假如要投资股票，巴菲特是惟一的候选人。

巴菲特之所以能够吸引如此众多的投资者，是因为他曾经向他们做出承诺：每一个投资人每年都可以收回总投资的6%，并且还可以享受到自己投资所收获的总利润的75%，他自己收取余下的25%作为管理资金的报酬。

为了感谢投资者对巴菲特的信任，巴菲特和苏茜每年都要在自己的家中举办一次宴会。他们会邀请所有的合伙人参加，而且这时候巴菲特还会向客户介绍在过去的一年中自己是如何用他们的钱进行投资的。

当然，并不是所有的人都愿意把钱交给巴菲特管理。比如巴菲特的邻居奇欧。这个有着五个孩子，每天都出门上班的公司高级主管对成天关在家

全球第一股神的投资人生
.....
从100美元到720亿美元的财富神话



里的巴菲特很不信任。

有一天，巴菲特上门去拜访他的这位邻居。巴菲特先是拐弯抹角的和他谈起如何教育孩子的问题，看对方没有什么反应后他便直奔主题。巴菲特告诉奇欧说如果他愿意投入5000美元，那么自己可以让他获得丰厚的回报。但是奇欧犹豫了好久，还是不能相信这个自己还很缺少资金，而且还经常在家里年轻人会给他带来丰厚的回报。所以，他最终还是拒绝了巴菲特。

若干年后，当巴菲特取得巨大成功的时候，奇欧开始为他的错误选择追悔不已。“如果我当时听从他的建议，说不定那一点点钱到现在已经可以足够让我有实力拥有一所大学了。”

不管怎么说，当年还是有很多亲友又陆续加入到了巴菲特的投资行列中来。到年末的时候，他控制的资本已经高达50万美元，而他最终也没有令这些信任他的人失望。在那一年，国内的道·琼斯指数下跌了8%，在大多数股民蒙受损失的情况下，巴菲特的投资组合仍获得了高达10%的盈利，这令越来越多的人更加有信心把钱交给他投资了。

正当巴菲特的事业逐渐走向正轨的时候，4岁的女儿小苏珊患上了一种十分可怕的臆想症。她总是出现一种幻觉：一个戴着眼睛的人悄悄地闯入了他们的房子。小苏珊把这个臆想出来的影像称作“眼镜人”。每天晚上临睡觉的时候，小苏珊都会抱着父亲的胳膊摇晃，让父亲从阳台到她的房间统统认真地检查一遍，以防止“眼镜人”偷偷地躲在什么地方。直到巴菲特装作认真的样子把阳台和女儿的房间检查过一遍之后，女儿才能够安心地睡去。

孩子的病情让夫妇二人非常的担忧和心疼，同时在内心中也有一些莫名的愧疚和自责，最后决定在法拉姆大街买下一套宽敞的五居室房子。在全家人搬入新居之前，沃伦抱着女儿向屋里最后看了一眼，他很慈爱地对自己的女儿说：“好了，以后‘眼镜人’就留在这里啦，我们和他说再见吧！”

巴菲特的新家是一幢有着褐色装饰的灰泥建筑，它于20世纪20年代建成，临近当地一条十分繁华的街道，并且被掩映在了一片树丛当中，所处的整个环境就像是一幅郊外中上等阶层的风景图。但是，巴菲特似乎并没有过



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

多地将精力投入到对周围环境的关注上。其实，真正能引起他注意的，也只有买房子的花费——他们为此付出了31500美元。

在巴菲特一家人刚刚迁入新居不久，他在格雷厄姆·纽曼工作时的同事汤姆·克纳普就飞到奥马哈来了，他们一起开车专程去听格雷厄姆的演讲。两个人在路上聊天的时候，汤姆无意间提到美国的邮政正在采取政策将它的4分面值的总集印花退出流通领域。听到这个消息之后，巴菲特在投资方面的聪明才智再一次发挥了出来，他认为这绝对是一个赚钱的好机会，所以两个人在开车回家的路上每次经过一个邮局就会在它的门前停下来，把这些将要变成珍稀之物的兰鹰印花买了下来。最后，他们买了价值12000美元的印花用于升值。

很早的时候，巴菲特就明白自己身上肩负着一种使命，那就是使他的钱大幅度、稳定地增加。但这并不能证明巴菲特天生是一个守财奴，对金钱充满了贪婪的欲望。

事实上，他对自己的物质生活几乎没什么要求，他衣着很随便，鞋子有时候磨损得相当厉害，外套和领带很难做到搭配合适。而在食物方面也没有什么特别的要求，在外边，他和很多人一样，喜欢到“麦当劳”排队买薯条和汉堡。他自己的生活准则就是：简单、传统和节俭。他只是把赚钱看成是一件很有意思的事情，而并不是迷恋金钱本身。

巴菲特远离了纽约这个繁华的城市，在故乡奥马哈低调而又执着地经营着自己的合伙公司。

在公司开始经营的时候，道·琼斯指数达到了200点左右。父亲霍华德认为如此之高的数值显然有点不正常，所以他建议儿子不要在这种不稳定的时机进入市场，在购买股票时一定要慎之又慎。

这位有着丰富经验的老前辈的建议当然不是无稽之谈，但是他的儿子在那个时候已经掌握了更为先进的投资工具。这个年轻人从一开始就没有打算去购买热门股，而是从长远出发，根据股票的实际价值和发行这些股票的公司增长潜力来购买股票，从来不受市场和所谓股评行家观点的左右。

巴菲特有时候埋头在资料堆里进行缜密的研究，有时候到他感兴趣的

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



上市公司进行实际调查，一旦发现有升值潜力的股票，他就会立刻把其买进来，安心地等待其价格的攀升。这个从导师格雷厄姆那里收获的“点金术”在每一次投资实战中都屡试不爽，为公司积累了丰厚的利润。

合伙公司成立的第二年，即1957年，公司的盈利达到了31615.97美元。增长率为10.4%，与他后来创造的奇迹相比，这两个数字看起来好像有点普通，但是如果你了解当时的市场背景，你就会忍不住赞叹巴菲特的伟大了——1957年的道·琼斯工业指数暴跌了8.4%！而在1958年的时候，公司的赢利已经上升到41%，比升到39%的道·琼斯指数还要略高一些；到1959年的时候，合伙公司的资产已经由成立初期的10万美元增长到了40万美元。

公司的快速发展吸引了更多的奥马哈人向巴菲特靠拢，一些慕名而来的人常常聚集到巴菲特常去的罗斯牛排店吃西餐，以便有机会听到这位神奇人物谈上几个小时的股票投资。

其实，如果单从巴菲特的外表来看，不熟悉他的人谁也不会将任何与“荣耀”相关的词加在他的身上。因为他整个人看起来像是一个不修边幅的教授——头发永远是乱糟糟的，衣服上总是带着褶皱，领带总是非常短，而且与外套的颜色也总是极不匹配。假如他穿西服的话，也总是十分传统的样式。

周末的时候，他会随便套上一件非常不合身的海蓝色的T恤衫走来走去，上面还写着证券交易委员会的标识语。他从来不会将自己的头发用电吹风吹干，并且几乎也没有用梳子认真地梳过头发。

他的脸色有点苍白，两只手柔软得像奶油一样，除了被误认为是教授外，第一次见他的人还很容易把他错认为银行家、职员、会计师，或者百货超市里的一个极其普通的员工。总之，绝对不会把他与“富翁”这个词联系起来。他的朋友曾经这样评价他：“如果他和别人一起走进来，在碰到不熟悉的人时，除非他的头上有着五彩斑斓的光环，否则对方绝对不会想到迎面走来的就是大名鼎鼎的巴菲特。”

巴菲特在生活上十分的不讲究，有时候苏茜实在看不下去他每天都穿着一件皱巴巴的衣服晃来晃去了，就和女儿在逛商场的时候专门为他添置两



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

件衣服。有一次苏茜给他买了两件运动夹克，但是当苏茜和女儿把衣服拿给他的时候，他却用非常严肃的语气说：“我已经有一件蓝色的运动夹克和一件驼绒的运动夹克了，把这些退掉吧！”听着他不容置疑的语气，苏茜和女儿不得不重新跑回商场将辛辛苦苦买来的衣服退掉。他的女儿回忆起这件事来曾经补充道：“如果他的衣服没有穿到破旧的程度就别指望他会从身上换下来。”

巴菲特本人很少接受电视台的采访，他宁愿把时间留下来呆在家里。当然，这个时候也不要指望他去侍奉院子中的花花草草，他只会把大部分的时间花在读书和学习上。他很少上电视的风格已经被很多人所接受。有人说他是一个非常害羞的人，但是他却非常喜欢和自己的朋友们聚在一起，而且有趣的是，他经常能够一个人在众多的朋友面前大谈特谈、滔滔不绝地控制所有的谈话主题。

如果单从他的害羞上来断定他对自己的能力缺乏自信，那将是一种非常武断的做法。因为他自始至终都对自己在投资方面的能力毫不怀疑。即使在自己很小的时候，他也会觉得将来自己一定会非常的富有。

这个外表上看起来其貌不扬的人每次的谈话都会给人留下深刻的印象。当他开始说话的时候，无论周围的人是在做什么工作，都会情不自禁地放下工作，全神贯注地聆听他讲出的每一句话、每一个字。有的时候，他会给人一种威严和极富个性的感觉，这绝对是他身上特有的睿智的一种自然流露。因为巴菲特本人很少做出威严的样子，而总是表现得十分平和、谦逊。虽然他明白在人们心目中都已经或多或少地把他神化了，所有的人都把他当作一个民间英雄来看待，但是对此他从来没有骄傲过。他曾经低调而有些自嘲地说：“其实我也特留意自己的一举一动，我并没有发现自己在哪里能够给其他人留下深刻的印象。”

巴菲特的谈话风格受到了很多人的欢迎，他用自己特有的谦逊、幽默和随和将高深的股票投资道理用通俗的语言表达得淋漓尽致。

为了吸引更多的资金，巴菲特还依靠恩师格雷厄姆的关系去纽约寻找投资人。有时候他会将纳税申报单带在身上，每当这个时候他就会拿着申报

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



单诱惑纽约的那些有钱人：“难道你们不想也能缴纳这么多的税吗？”事实证明，几乎在每次进行这样的诱惑时，他都能达到自己的目的。

时光飞逝，巴菲特合伙公司在不断地发展与壮大，一些早期的合伙人不断增加投资，而同时又有新的合伙人不断地加入到董事会中来。终于，在1962年，巴菲特将十个合伙公司合并成了一家新公司，于是巴菲特合伙人有限公司诞生了。

这个时候，巴菲特原来设在阳台上狭小的办公室显然已经不能用了，于是他就把公司迁到了威特广场法内姆大街的基威特大厦的810号。更加令人兴奋的是，这时候公司终于有了第一个雇员——比尔·斯科特。直到1993年退休前，比尔·斯科特还一直经营管理着巴菲特后来收购的伯克希尔公司的股票业务。一直到现在，他仍然持有伯克希尔公司以及海外他自己的慈善机构的股份。

1963年的时候，巴菲特开始研究一种新的股票——美国捷运公司股票。

从当时的情形看来，这家公司在那个时期绝对是一家比较时尚的公司。当时美国已经走进了太空时代，所有美国人的头脑中都充满了对未来科技前景的美好想像。所以说，美国捷运公司在当时十分恰当地代表着一种现代生活的成就。越来越多的旅行支票成为了一种通行证，而美国捷运公司有着成千上万的票据在市场上流通着。

实际上，美国捷运公司没有任何的硬件资产，公司内最具有价值的东西也就只是它的名字而已。

1963年，持有美国捷运卡公众的数量已经达到了1000万，这个现象曾被《时代周刊》用来证明“无现金的社会”已经到来的事实。这更加引起了巴菲特对这家公司的关注。他认为，在这个公司中隐藏着一个巨大的价值，那就是美国捷运公司这个名字的特许权价值。当时这家公司已经拥有了全国范围内旅行者支票市场份额的80%，其地位不容动摇。

1963年11月，美国捷运公司在一场看似平凡的交易中遇到了意外——在这场交易中公司蒙受了被欺诈的损失。该公司的总裁不愿意辜负美国人民对公司的信任，便毅然决定承担所有的债务。随着消息的传出，捷运公司的



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

股票价格开始一路狂跌。

但是，独具慧眼的巴菲特却认为，像美国捷运公司这种优秀的企业，当它遇到巨大的危机时，一定会具备渡过难关的能力。而危机发生的时期恰恰就是对其进行投资的最佳时机。巴菲特坚信捷运公司有着难以攻克的实力，所以他对这家公司的兴趣更加浓厚了。

通过认真调查，巴菲特了解到捷运公司之所以能够成长为一个优秀的企业，是因为它持有庞大的浮存金。

巴菲特清楚地明白，浮存金就相当于低利贷款，它具有相当高的价值，接下来巴菲特进行了更为谨慎的调查，他甚至会站在奥马哈和其他商店的收款机后面偷偷地观察，看看人们是不是还在用美国捷运旅行支票以及该公司的卡。

除此之外，巴菲特还走访了奥马哈这个城市的很多场所。他拜访了卖捷运汇票的超市和药店，走访了比如旅行社、银行，甚至连这个城市的牛排屋他都没有遗漏。令巴菲特感到兴奋的是，捷运支票仍然被当作做生意的工具，事实上它依然是畅通无阻的。在乌云假象的弥漫下，捷运公司在当时的实际价值被严重低估了。当时，捷运公司的股票已经从当初的每股 60 美元下跌到了每股 35 美元，而且这只股票仍然面临着一路狂跌的命运。

在这种情况下，巴菲特找到了捷运公司的总裁，向他坦率地提出了愿意花费自己资产的四分之一来购买捷运公司的股票。

当听到巴菲特的决定时，总裁非常疑惑地问他做出这项决定的原因：“难道你不怕自己的声誉和财富毁于一旦吗？”

“不，我相信不会有任何东西能够动摇贵公司的地位，是您的勇气和贵公司的产品给了我信心！”巴菲特的这句话，让总裁克拉克非常的激动，他感激地握住了巴菲特的手：“在这种危机时刻，任何想买进捷运公司股票的人都是我们真正的朋友！”

接下来的事实再一次证明了巴菲特的精明之处，美国捷运公司在之后的两年中，股价一下翻升了三倍之多。巴菲特持有这只股票长达四年之久，它的价格从每股 35 美元上涨到每股 189 美元。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



巴菲特合伙人有限公司快速稳定的发展不仅给每一个投资人带来了丰厚的收益，而且还得到了外界的欣赏和肯定。1963年11月，尤恩·布拉德斯特里特的一份报告对这个尚处于起步阶段的企业给予了充分的认可。“稳定的股票量，良好的运行状况。”除此之外，巴菲特合伙人有限公司在信誉方面还得到了这样的评价：“这种商业行为的特点不是追求普通的商业信用，而是力求维持当地最高行为的记录。”

巴菲特合伙人有限公司的资金在飞速地增长着，其迅猛的速度令巴菲特本人都有些始料不及：“现在我感觉到，数量的增长令我们越来越处于不利的地位。”随着盈利的不断扩大，巴菲特被一种看似古怪的忧虑所困扰着。在给同伴的信中，他告诉了同伴他真正担心的事情是什么。在巴菲特合伙人公司这个企业不断壮大的情况下，他表现出对未来的一种担忧，他害怕照这个趋势发展下去企业会变得过于庞大，而过于丰厚的生活会有可能把他的两个孩子娇惯，而且他好像也想不出任何符合逻辑的方法将这些处理好。

“当然，就目前来看，这还没有成为一个现实的问题。但是，如果照现在这个形势发展下去，我所担心的那种情况极有可能会发生，我确定我绝对不想给自己的孩子太多的金钱。除非等到我退休之后有时间来检验我的孩子们是真的已经成为人才以后我才会这样做，但是我不知道自己究竟应该留给他们多少钱，而且剩下的资金我也不知道应该怎么处理，这些问题让我伤透了脑筋。”

与他后来所取得的效益相比，这个时候巴菲特的积蓄只能算做是中等，而且收入也并不稳定。如果是其他人在这种情况下对自己还未挣到的巨额财富表现出如此的忧虑的话，他一定会受到别人无尽的嘲笑，但是对于巴菲特而言，这绝对不是在夸大自己的能力，他确定将来他一定会非常富有，而且别人对这一点也从未抱有过怀疑的态度。巴菲特对将来所有忧虑的表达都不是在显示和故意夸耀自己的能力，而是真的担心该如何处置以后的金钱。但对于如何赚钱这个问题，他却从来没有如此苦恼过。

富有戏剧性的是，客观事实令巴菲特不得不每年都要表现出同样的担忧，重复相同的话语，而且一直重复了30年。在合伙公司运营期间，其平



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

均年资金回收率一直维持在 20% 以上，居高不下。到 1964 年年初的时候，巴菲特合伙人有限公司的全部管理资金已经达到 1745 万美元，其中有 239 万美元属于巴菲特和苏茜。到 1969 年，合营公司的资产就增长到了 1.0443 亿美元。



全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第 17 章

巴菲特合伙公司的解散

我不投资科技股绝非迷信的问题，而是我对科技并不具有独到的眼光，因此我宁愿投资我懂的东西。

——沃伦·巴菲特

一天，一个石油勘探者来到了天堂门口，正当他刚想进去的时候，听到一个让他十分绝望的消息：天堂里为石油工作者保留的空间已经容不下人了。他央求圣彼得让他对大家说几句话，彼得答应了，于是他转过身一本正经地对所有的石油工作者叫道：地狱里发现了石油！听到这句话后，天堂里所有的石油工人都奔向了地狱。圣彼得十分赞赏这个人的聪明，便对这个人说：“既然所有的石油工人都走了，那么现在天堂里就有足够的地方了，你完全可以留下来了。”但是，这个石油勘探者却犹豫了一下说：“我想我还是跟这些人一起走吧，或许地狱里真的发现了石油……”

1969年的一天，当巴菲特给孩子们讲起这个故事的时候，孩子们被逗得哈哈大笑。但是，他们并不知道，这个轻松故事的背后却包含着父亲深深的担忧。

在巴菲特合伙人有限公司得到迅速发展的20世纪60年代初期，美国股市的发展也达到了前所未有的高潮。那个时候的道·琼斯工业指数首次突破了1000点大关，1968年的时候，股市交易更是达到了前所未有的疯狂。在



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

这一年，美国股市的月平均成交量达到了1300万股，在这个基础上每天都有新的股票在股市上狂热地发行着。那个时候，几乎所有的人都认为，火爆的股市简直是一个金矿。如果资金充裕，可以尽管投资，绝对稳赚不赔。

1968年，华尔街的股指不断创出新高，尤其是电子股和科技股，更是突飞猛涨，有些股票的盈利甚至高达100倍。火爆的股市使投资者变得越来越狂热，那段时间，每天早上华尔街证交所前面的长队都可以构成一道壮观的风景。大量的买卖单据每天都把股票交易所的工作人员压得喘不过气。这段时间，股票的日交易量创出了华尔街历史的新高。

在1969年7月20日美国宇航员阿姆斯特朗成功登上月球之后，美国人心目中充满强烈的自豪感，对本国的经济发展更加自信，国民情绪居高不下，经济的发展突飞猛进，股票市场持续繁荣，华尔街终于迎来了有史以来最为疯狂的股票投机时代。股票的价格以惊人的速度不断刷新，而且股票被疯狂抢购的事件每天都在上演。有一次，当巴菲特准备去购买自己选中的两种股票的时候，却惊奇地发现，就在短短的时间内，其中的一只股票早被投机者抢光了，而另一只的价格也早已经远远超出了他限定的价格。后来巴菲特回忆起这段日子曾开玩笑地说：“仅仅以周或小时为周期对股价进行研究是远远不够的，那个时候的证券研究必须精确到以分为间隔。那段时间，即使我只是出门取一趟百事可乐，内心都有一种深深的负罪感。”

股票市场是如此的狂热，而巴菲特却没有像其他人一样被这种热潮冲昏头脑。像以前一样，在对股票的买进或卖出进行决策的时候，巴菲特绝对不会受到人们观点的左右，而且他也尽量避免对股市做出任何的预测。在投资之前，他还是冷静地埋头分析单个公司的长期商业前景。

和往常一样，巴菲特依然恪守着自己在股票投资研究及决策方面的秘密。他的经纪人都深深地明白，无论在任何情况下都不要谈起巴菲特选择了哪只股票这个话题，就算办公室的工作人员也不被允许，这种状况有时候使人看起来有些极端。后来当巴菲特的好友密由恺·克特尔回忆起这段日子的时候曾经说道：“那段时间沃伦甚至认为巴菲特合伙人公司附近的饭店正在利用望远镜的放大功能来对他位于凯威特广场的办公室施行监控。”后来他

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



雇用了一家安全公司到饭店附近区域秘密检查，但是什么都没有发现。

“当别人都非常害怕时，你要表现出你的贪婪；当别人表现得很贪婪时，你要让人看起来很害怕。你要学会在贪婪与害怕二者之间走钢丝。”早在巴菲特毕业初期在奥马哈大学给学生们上投资学原理的课程时，他就透露出个人对于成功投资的想法。而这个时候，股票的投机成功越是炫目，巴菲特对未来市场的担忧就越沉重。当所有的人都在为股市热火朝天的增长兴奋不已时，巴菲特近乎机械的理性却越来越让他为此感到不安。有一次他十分感慨地对同伴说：“从现在的市场来看，所有股票的价值都被严重高估了，我已经看不出还有哪只股票值得一买……”这个时候，巴菲特合伙人有限公司已经拥有大量的现金，而巴菲特本人却认为可做的交易已经越来越少。在这种情况下，他觉得自己必须做点什么的了。

在股市狂热的那段时期，巴菲特并不理会股市每天传来的鼎沸人声以及股票价格在瞬间内就可以呈现出的跌跌涨涨的变化，他仍然实施着自己的一套简单的投资理论及原则，从来不做短线的投资，不盲目地去购买没有把握的热门股票。

与大多数人所进行的短期投资不同，巴菲特所投资的不是流动的股份金额，而是整个企业。1967年的时候，巴菲特投资1500万美元买下了一对零售店——霍赫希尔德及科恩公司，及一家巴尔的摩的百货商店和一家联合棉花店。

令巴菲特百思不得其解的是，投资人总想买进大量的股票，却很少愿意花时间耐心地等待一家真正值得投资的好公司的出现。在他看来，每天在潮流的夹缝中挤来挤去地抢进抢出绝对不是什么明智之举，看似怠惰地按兵不动，才是一个最好不过的方法，并且他还对他的合伙人说：“我不会放弃我们熟悉的投资策略，尽管从现在的情况来看，这种策略很难在股市中赚大钱，但是我不去采用那些我尚未了解，没有经过验证的投资方法。因为那样很可能会带来意想不到的风险。”

尽管如此，60年代美国发起的越南战争也没有显示出美国军事策略实施者的高明。对于越南政府的派兵请求，美国政府并没有明确自己派兵的最



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

终目标,也没有想过自己究竟在越战中能够获得怎样的利益就草率地派兵介入其中。但是随着战争的升级,美国军队不得不派出更多的兵力来维持越南整个战场,逐渐陷入战争的泥潭不能自拔。在这样的情况下,国内的整个军事及经济系统必然会受到严重的影响。

1965年4月,美国在清化战役中遭受重创。侵入越南清化省上空的400架战机被越南北方清化防空部队和地方民兵自卫队击中,冒着浓烟从天空倒栽下来。

到1966年春天,果然如巴菲特所担忧的那样,市场开始向一个令人目眩的深渊跌去。但是,人们似乎并没有降低对投资的兴趣,只不过是注意力集中到了短期投资上去了。

这个时候,人们对股票市场估计仍然居高不下,就连巴菲特合伙公司的上层也不例外,而巴菲特感觉当时的股市太热了,那种狂热的气氛将极有可能导致熊市的到来,甚至会造成如1929年似的股灾。

巴菲特厌倦了自己作为合伙公司的领导所承受的压力,而且公司规模的不不断扩大也使他不得不将其注册为一个投资公司这样的规模。但是,那个时候他已经在股市中看不到任何价值了,不能再像以前一样以低于公司内在价值许多的折扣价来购买相应的股票了。

1968年的时候,整个美国已经陷入了一场严重的政治动荡中。但奇怪的是,整个股票交易市场却进入到一种极为疯狂的地,这种现象就好像升高的温度点燃了华尔街股市的热潮,又好像一场风暴引起的一场高烧。当时著名的经纪商理查德·詹瑞斯给当时混乱的股票交易市场起了一个形象的绰号:“巨大的垃圾市场”。但新的股票仍然不断地被疯狂地发行出来,从而使整个股市变得更加混乱无序。

在1969年给合伙人的信中,巴菲特说:“投资的环境已经越来越消极,越来越令人沮丧,我想将来我不会将我一生的时光花在对投资这只野兔的追赶上,惟一让我慢下来的方式就是停止。大约在18个月以前我就写信告诉过你们,不管是环境因素,还是个人因素都已经发生了变化,我必须修改我们未来的经营目标了。”

全球第一股神的投资人生
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



当巴菲特告诉苏茜要在股市崩盘之前关闭合伙人有限公司这个消息时，妻子一点都没有感到意外，善解人意的妻子表示相信他的判断，无论他做出什么决定她都支持。

经过一番冷静的思考后，巴菲特最终在1969年5月向他的合伙人宣布：巴菲特合伙人有限公司将要被解散。

在所有的合伙人看来，在全国股市景象一片大好的情况下巴菲特竟然要将公司解散，这无疑是给他们内心那团高涨的投资火焰浇了一盆冷水。当听到这个消息的那一刻，全场一片愕然，许多人感觉像当头挨了一棒一样，愤然站起来质问他：“为什么不在盈利的时候多买一些电子业或者高科技产品的股票呢？”

面对这样的质问，巴菲特以他特有的谦虚、幽默以及深入浅出的语言风格做出了回答：“我相信自己对于集成电路和半导体的了解程度，并不比对某些动物的交配习惯的了解多到哪里去。作为一个投资的决策者，如果对于某种项目不了解，我想我们还是不要进入这场交易当中去。大家一定要明白，我从来不会从事卖空的活动，将公司关闭不是因为我失去了评估的能力，而是市场上已经没有便宜的股票了，这令我找不到任何值得投资的目标。”

而后，巴菲特还极力劝告所有的合伙人，一定要保持冷静的头脑，不要过度投资。这个时候，他还巧妙地引用了英国伟大的戏剧家莎士比亚在《冬天的童话》中的一句台词来劝告在场的合伙者：“退场吧，熊马上就要追上来了。”

拥有 100 名股东的巴菲特合伙公司终于正式解散了，而后来历经长时期混乱的股票市场终于导致了1973年~1974年的市场崩溃。这场股票市场出现的严重危机，是对巴菲特神奇预言的一个深刻而有力的证明。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT
巴菲特的财富传奇

第 18 章 控股伯克希尔公司

当世界提供这种机会时，聪明人会敏锐地看到这种赌注。当他们有机会时，他们就投下大赌注。其余时间不下注。事情就这么简单。

——沃伦·巴菲特

伯克希尔公司的渊源应该追溯到1790年在全国建立的第一家纺纱厂的塞缪尔·斯莱特。在巴菲特将纺纱厂建立起来后的1806年，一个曾经跟随他工作过的木匠奥利费·察思也在罗得岛建立了自己的纺纱厂，随着子孙后代的不断延续，察思家族的纺纱厂一直兴盛不衰。1929年，当时共同所有权下的几家纺织公司便与伯克希尔棉花生产公司进行了一次联合，将名字改为伯克希尔纺织有限公司。从1806年之后的一个半世纪，察思家族依然掌控着整个伯克希尔公司，这个家族企业的业务到后来发展到纺织业的龙头地位，伯克希尔公司的棉纺织量曾一度占据了整个国家全部棉花数量的25%。最后，这个公司发展成为一个专门为衬衫、床单、衬裙、手绢等生产主要纤维的多家工厂联合体。

这个时候的伯克希尔公司与巴菲特后来控股时的伯克希尔公司还有着大大的不同，因为这个时候它还没有哈撒韦制造公司的加入。

哈撒韦制造公司是霍雷肖·哈撒韦在1888年创办的，他所在的家族在

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



19世纪初就开始了对中国帆船业的经营。哈撒韦制造公司声称，声名狼藉的亨丽埃塔·格林是哈撒韦纺织厂最初的创立者之一，这是一个以“华尔街巫师”的绰号而臭名昭著的吝啬鬼。

亨丽埃塔·格林是在马萨诸塞州的新贝德福德市长大的，在二十几岁的时候，她继承了航运业和贸易上的一大笔财产，后来主要在铁路行业进行投资。这个女人曾经因为在股票交易市场上的成功经营而带来了当时股票行情的牛市。

但是，这个在去世时资产达到1000多万美元的女人在世的时候却经常穿着一件脏兮兮的黑色连服裙，过着一种流浪的生活，而她这样做的目的仅仅是为了避免缴纳住房税。面对那些生活没有着落、手头拮据的穷人乞求的目光，她总是无动于衷。如此低下的品质让所有认识她的人都对她厌恶不已，人们不仅称她为“华尔街的女巫”，而且还把她叫做“全美国最富有、最令人厌恶的女人。”

有一次，这个吝啬鬼竟然花钱去申请携带连发左轮手枪的许可证。当人们不解地问她原因的时候，她回答说：“不要以为我是害怕那些入室抢劫的盗贼或者马路上的抢劫犯，事实上我是为了避免我的律师找我的麻烦。”冬天的时候，她经常把自己裹在报纸里取暖。

第一次世界大战期间，由于军队对制服和飞行服装的大量需求，哈撒韦制造公司的利润达到了创办以来的顶峰。那段时期的内布拉斯加，有多达3万的工人都在纺纱厂工作，几乎占到了劳动力总数的一半。

但是，到了后来，纺织工厂开始在南方寻找更加廉价的劳动力。于是，工厂的工人们被迫忍受着一次又一次的工资削减。无奈之下，不堪痛苦的工人们在1928年进行了持续5个月之久的罢工。罢工之后，许多纺纱厂没能重新开业，而重新开业的那些也被随之而来的大萧条拖得停滞不前。

在1934年大萧条的顶峰时期，哈撒韦是由一名叫西伯格·斯坦顿的人经营的。这个令人尊敬并且豪情万丈的英格兰人于1915年毕业于哈佛大学，曾经在军队服役，战后成为了哈撒韦的合法继承人。当一个又一个的纺纱厂纷纷倒闭或是迁往了南方的时候，斯坦顿却构想出一个使自己的工厂实现



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

现代化的计划。短短的15年间，他总共向纺纱厂投入1000万美元的资金。后来，他和弟弟奥蒂斯带着一种神圣的信念走进了典当铺，买进了哈撒韦的股票。这种做法颇有破釜沉舟的魄力，当时他的想法是：股东的钱面临风险实际上就等于他们自己的钱面临风险。

接下来的几年里，哈撒韦建立了合成纤维厂的分厂，而且处于人造丝制造商中的领先地位。第二次世界大战对降落伞纤维的需求使哈撒韦公司得到了更为迅速的发展。但是，不幸的是，1954年的一场飓风袭击了整个工厂，使它遭受到了严重的损失。斯坦顿不愿意离开新英格兰，于是决定将自己的公司同北方的一个在运营上举步维艰的北方制造商伯克希尔·费恩纺丝协会兼并在一起。

和哈撒韦公司一样，伯克希尔·费恩纺丝协会在二战及后期的一段时期内获利都相当的可观。但是好景不长，后来它的发展也遭受了一场十分严峻的考验。与西伯格·斯坦顿将公司采取现代化改造的方式不同的是，伯克希尔·费恩纺丝协会的经营者马尔科姆·察思总裁仍旧使用极为古老的机器来加工棉花，这位消瘦的白发苍苍的老人觉得这个工业在新英格兰没有任何前途可言。再加上他的侄子尼古拉斯·布雷迪在哈佛商学院以评估伯克希尔为内容的毕业论文得出来的令人忧虑的结论的刺激，当斯坦顿向他表明自己想法的时候，他立即将持有的伯克希尔的股票脱手了。

就这样，在1955年，两个公司正式兼并为伯克希尔·哈撒韦公司。这个新成立的公司拥有12000多名工人、14个工厂，年销量高达11200万美元。正像很多人认为的那样，哈撒韦的现代化管理与伯克希尔的现金留存共同构成了这个强有力的经济实体。

两个公司正式兼并之后，公司总部迁到了新贝德福德，斯坦顿成为了新公司的总裁，而察思则担任主席。

对伯克希尔古老的生产方式进行了一番细致的观察之后，斯坦顿下定决心对其进行现代化的改造。他将所有最好的工厂合并到了一起，并且投入新的纱锭，重新置办了纺机，提高了生产效率。

在斯坦顿的管理下，伯克希尔·哈撒韦发展成为新英格兰最大的一家，

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



也是后来惟一幸存下来的一家纺织品制造商。

事实上，斯坦顿对于投资回报方面没有任何的概念，他所关心的惟一一件事情就是让自己的工厂能够持续经营。他在管理中所采取的策略就是不断地追加资本，然而过低的纺织品价格却给他追加投资带来了限制。

在后来的管理中，斯坦顿变得苛刻而孤僻。他不仅对公司所有的工作人员服装有着严格的要求，而且所有和他交流的人都要用清一色的书面报告形式。在他的公司里，所有的经理人员都要穿多色菱形花纹短袜和白衬衫，秘书们必须戴手套，穿长裤。他这种令人望而生畏的状态使大家在背地里都称他为“象牙塔”。其实，斯坦顿和工人之间几乎没有任何接触。只是在每年圣诞节的时候，会见一次夜班工人。他神态凝重地从自己的“象牙塔”中出来和工人一一握手，工人们都小心地在手上涂抹着油脂，隆重地等待着老板的轻轻一握。

斯坦顿的弟弟奥蒂斯和他的性格非常不合，斯坦顿对公司一味地采取重投资的经营策略，并且不惜冒罢工的风险坚持削减工资，这让奥蒂斯特别不满。因此，两兄弟之间的派系斗争在整个公司内部之间越演越烈。

奥蒂斯与哥哥的性格截然不同，他性格外向，对事物充满了极大的热情，对哈撒韦的事业非常有责任心。正是他把哈撒韦的合成纤维推销给“加工者”，然后由他们把这些材料印染和加工后销给服装制造商。他诚实和善良的品质赢得了很多客户的好感，所以战争结束后，向他下定单的人越来越多。

奥蒂斯的举措为公司带来了大批的生意，而斯坦顿不仅没有对此感到欣慰，而且还想方设法侵占弟弟的地盘。他利用自己擅长制造业的优势，建立了新的公司分部，将公司生产的合成纤维进行加工，然后直接销售给制造商，这样就省去了“加工者”这个环节。显然奥蒂斯的客户也就大量流失了。斯坦顿的做法看似为公司节约了资本，但是实际上他却忽略了一个重要的事实——控制纺织商业的大多是非犹太人，而加工者和服装制造商却都是犹太人。显然，那些作为犹太人的加工者和同是犹太人的制造商打交道，肯定要比控制商业的非犹太人容易的多。而斯坦顿就是因为忽略了这个事实而使后



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

来公司的发展越来越困难。

斯坦顿在极力渲染纺织行业的光辉前景，而伯克希尔却像一座裂缝越来越深的房子。

当第五大街上所有女士的手袋里都装着一盒克里奈克斯面巾的时候，伯克希尔的推销员再在第五大街向客户推销手绢布料的行为当然会显得有些老土和滑稽。

随着1961年冬天的到来，日渐衰落的伯克希尔公司只剩下7家工厂。在过去的三年中，斯坦顿向伯克希尔公司投入了1100万美元的资金。尽管纺纱厂的数量增多了，但是生意上却没什么起色。当市场上充斥着越来越多的竞争者的时候，公司生产的毫无特色的“普通平纹”纤维在竞争过程中没有任何的优势。1962年斯坦顿虽然完成了伯克希尔的现代化改造，但是公司却已经蒙受了220万美元的巨大损失。

这个时候斯坦顿和奥蒂斯两兄弟间的矛盾已经越来越深了，尤其是当斯坦顿流露出要把自己的职位让儿子接替的想法时，这种血缘宿仇终于被激化。斯坦顿的儿子杰克·斯坦顿是一个有着石雕般脸庞的人，高高瘦瘦的，性格坚毅。但是，在这个年轻小伙子的那双蓝眼睛当中，经常会流露出一丝淡淡的忧伤。而这不应该是一个商人所拥有的特质。

和父亲一样，杰克曾到过哈佛大学学习，并参加过世界大战，在海军服役期间，棒球打得特别棒。费城学院看中了这个年轻人的体育天赋，向他提出邀请，但遭到了一心想让他接替职位的父亲的阻拦。极富责任心的儿子放弃了自己所钟爱的棒球，来到织布机前和工人并肩作战。

1962年，不苟言笑的杰克已经一跃成为伯克希尔公司的最高主管，年已70的父亲的精力也越来越弱，打算再让儿子经过几年的磨练后就把自己总裁的职位适时地传给他。但是，奥蒂斯和察思都觉得这个年轻人的经验不丰富，难以胜任总裁的职位，于是就开始秘密地物色另外的候选人。

这个时候，伯克希尔的股票在市场上已经倍受冷落。早在1955年，研究价值曲线的证券分析家理查德·蒂力曾向股民们推荐过伯克希尔的股票，但是在经历了市场供大于求，以及纺纱厂纷纷倒闭的阶段之后，股价就一跌

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



再跌。1963年年初的时候，股价已经由1955年的每股1434美元跌到了每股813美元。那个时候，大量的棉花织物的制造商都把自己的注意力迅速转移到混合纤维的生产上来，这使伯克希尔公司的股票处于一种市场的疲软状态。这种状态在持续了8年之后，终于在1963年陷入了价格暴跌的困境。

对于伯克希尔公司来说，1963年是黑暗的一年，公司已经陷入到经营的困境中无法自拔，在前方等待它的似乎只有两种命运——继续衰落下直至走向倒闭或者出现一个有能力拯救它的人物来使之起死回生。

巴菲特与伯克希尔公司的联系最早开始于50年代，那时他还在格雷厄姆·纽曼公司工作。有意思的是，直到1962年为止，巴菲特还仍然只是一个目睹它经营惨状的旁观者。当时伯克希尔的营运资金价值为16.50美元/股，而它在市场上的股价已经跌到了8美元/股。在巴菲特看来，这是一个很好的投资时机，于是他便通过自己的合伙人企业买进了伯克希尔公司的一些股票。但那时候他还没有想过，在不久的将来他会将这家惨淡经营的公司整个地接管下来。他只是像对待以前买进的其他股票的方式一样，对它用相似的操作方法，并想像自己会持有它好几年。

如果事情一直保持在1962年这个状态的话，或许伯克希尔公司的历史将会是另一番模样。但是，随着时间的推移，巴菲特对伯克希尔公司的兴趣越来越浓厚。于是，他在纽约的经济商朋友丹尼尔·考因，便为他找了一大堆这家公司的股票。1963年的时候，巴菲特合伙人企业已经成了伯克希尔公司最大的股东。但是，当时巴菲特并没有将自己股东的身份公布于众，而是让考因充当自己的代言人，在伯克希尔董事会中占据了重要的位置。

当伯克希尔的总监听说考因的客户是巴菲特这个消息后，便打电话问巴菲特有没有购进更多股票的意向。接到电话后巴菲特做了一个模棱两可的回答：“有可能，也没有可能。”谁也不知道这个聪明的投资人葫芦里卖的什么药。

过了不久，巴菲特就对伯克希尔公司进行了参观。在听说杰克·斯坦顿保留了这家公司20年代以来所有财务报表的复印件之后，巴菲特表现出难以形容的兴奋，赶紧又去复印了一份。然后他又提出了去看看厂房的要



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

求，当时杰克很忙，就派察思陪他一起去了。但是，令这个冷峻的年轻人万万没想到的是，正是这件小小的事情，促使他远离了对伯克希尔公司的控制。

事实上，奥蒂斯早就想让察思取代斯坦顿的位置了。在他看来，这个平易近人的化学工程师是以后总裁职位的最合适的人选。察思已经快50岁了，在进入伯克希尔公司工作之前，曾在新贝德福德纺织学校念过书，1947年进入伯克希尔公司的合成纤维部门工作，后来以自己优秀的表现升到了生产副总裁的位子。

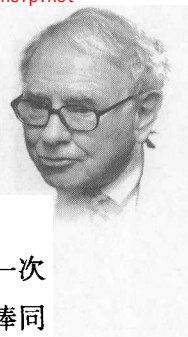
察思陪同巴菲特在纺纱厂的四周一转就是两天，“您对公司产品的营销有什么看法？”“您觉得公司以后该怎么发展？”“目前贵公司在销售什么产品？”“贵公司的销售对象是谁？”……巴菲特不停地向察思问着问题，用一种近乎疯狂的态度对每一个问题刨根问底。

虽然察思弄不明白巴菲特的真正意图，但是他仍然很坦率地对公司的问题谈了自己的看法。巴菲特觉得，这个人未来伯克希尔公司是需要的。“我会再联系你的。”聪明的人都能看出，这是巴菲特对察思的一个暗示。

也就是在这个时候，斯坦顿意识到自己所处的环境不妙。1964年，这个被称作“象牙塔”的老人开始一再要求收回伯克希尔的股票以使自己手中所控制的股票的比例有所增加。当时巴菲特并未觉得伯克希尔作为一个公司机构还有什么值得推崇的地方，甚至还考虑过是不是要将自己手中所持有的股票卖出去。不过这个时候巴菲特认为斯坦顿无法在价格上要花招，双方谁都没有在收购价格上做出让步。所以，最终巴菲特还是没有把股票卖出去。也就是说，伯克希尔变为巴菲特的财产，纯属一种偶然。

因为自己和斯坦顿之间还有账目上的联系，所以巴菲特不想对伯克希尔的困境袖手旁观，想发挥自己的能力使伯克希尔公司得以正常运转。而一意孤行的斯坦顿对巴菲特的好意并不怎么买账，并且和巴菲特在一项认识上产生了巨大的分歧。他在自己的“象牙塔”中对丹尼尔·考因大喊大叫，用气愤的口吻表示他不需要任何人来对他指手画脚。当伯克希尔的执行副总裁听说考因代表的是巴菲特的时候，便飞奔到斯坦顿的“象牙塔”，对斯坦顿

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



提醒道：“用这样的口吻对我们的主要股东说话真的很不合适！”

后来事情发生了进一步的转变。1965年初，巴菲特约察思进行了一次非常有意思的会面。在那个春光明媚的日子，巴菲特买了冰激凌和奶油棒同察思一起吃，坐在一家小公司里，巴菲特直截了当地问：“我想让你做伯克希尔的总裁，你觉得怎么样？”

当48岁的察思还没有来得及说话的时候，巴菲特又接着告诉他自己已经控制了足够的股票，下次董事会就可以任命察思为总裁了。“伯克希尔以后就是你的孩子了，想想你需要为它做些什么吧？”说完这些话后，巴菲特就面带着微笑起身告辞了。这次谈话前后用了不到10分钟的时间，而察思自始至终都没怎么回过神来，他坐在那里望着那个比自己小14岁的年轻人的背影，不知道该做出怎样的表情。

等待巴菲特的还有一个比较棘手的问题：如果对伯克希尔公司怀有极大感情的奥蒂斯紧握自己所持的股票不撒手，那么控制伯克希尔的梦想绝对无法实现。后来，巴菲特约奥蒂斯在贝德福德的沃姆休拉俱乐部共进午餐。令他欣慰的是，奥蒂斯并不是有可能将自己手中所持有的股票卖出。他告诉巴菲特，只要巴菲特以同等的条件将斯坦顿的股票买下来，他随时可以将自己的股票卖给巴菲特。然而，这个时候的斯坦顿已经对伯克希尔的控制地位没有太大的兴趣了。在收买了斯坦顿兄弟的股票之后，巴菲特合伙人企业便占到了整个股票份额的49%，平均成本为15美元/股。

1965年5月10日是巴菲特正式接管伯克希尔公司的日子，巴菲特清早就从家里出发飞到新贝德福德去了。他穿着一件满是褶皱的上衣，将扣子扣得紧紧的，随身携带着自己的公文包和一个巨大的旅行袋。当梳着小平头的他全副武装地走在机场的时候，活像一个不修边幅但是却充满无限热情的推销员去外地出差。

斯坦顿终于从他的“象牙塔”中走了出来，等到所有参加会议的人员准备就绪之后，斯坦顿面无表情地将相关的议程安排细细地读了一遍，然后沉默着在上面签了字，迈着愤懑的步子走出了优雅的会议室。察思成为了公司的总裁，而巴菲特则担任了执行委员会主席的职位。尽管原来的董事长马



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

尔科夫还保留着自己的头衔,但是巴菲特却成为了伯克希尔真正意义上的管理者。当天,伯克希尔的股票就涨到了 18 美元/股。

事实上,这个时候伯克希尔公司只剩下两个工厂了,而资本净产值大约只有 22 万美元。在别人看来,现在的伯克希尔几乎成了废墟上的一堆瓦砾,但是巴菲特通过自己的调查,却看到了这个公司潜在的前景。在给合作者的信中他这样写道:“当我们在 1965 年春天获得伯克希尔的控股权的时候,它已经只剩下了两家纺织厂,其中员工的总数大约为 2300 名。令我感到惊喜的是,这两家工厂的管理人员都非常的优秀,这样我们就省去了从外面聘请管理人员的麻烦……能够拥有伯克希尔公司是一件值得高兴的事情。当然,衡量商业赚钱能力大小的一个主要因素便是纺织业的经营状态。在这点上,我们可以让察思以他最优秀的手段来管理这个纺织厂,我们还会派最优秀的销售人员分头负责有关产品的销售。”从这段话我们可以看出,巴菲特将伯克希尔公司收购,最看重的不是它的经济价值,而是它在人力资源方面的优势。

董事会结束后,察思和巴菲特在伯克希尔公司附近散步,察思本来想好好听一下这位伯克希尔的新股东对公司未来经营发展有什么计划,但巴菲特却告诉他生产或者机器改良的事情由察思全权负责,而他本人只负责资金的看管。而且,他还很直接地告诉察思他不想让包括察思在内的任何人对股票期权有什么想法。

在关于察思的自治权方面,巴菲特一直恪守当初自己的诺言。他对察思说他只需要把每月的财务报表送过来就可以了,并不需要将精力浪费在每季度的项目和其他的一些微不足道的琐事上。

事实证明,巴菲特把伯克希尔公司交给察思打理是一个非常明智的选择。察思发挥了他敬业的精神和聪明才智。经过他的一番努力,伯克希尔公司的经营状况得到了非常明显的改善,业绩也有了稳步回升的趋势。在这种情况下,其股价出现大幅度的反弹便是顺理成章的事情了。1969 年伯克希尔公司的资产已经攀升到了 1.5 亿美元,巴菲特把自己个人拥有的 250 万美元中的大部分资金都投到了这个公司。而伯克希尔公司所创收的利润却没有

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



被用在本身业务的发展上,巴菲特还将公司中一些规模较小的纺纱厂陆续关闭了,最终伯克希尔公司只剩下新贝德福德这一家纺纱厂。巴菲特依然保持着对每一笔资金都要亲自过问的习惯,任何一笔费用的支出都无法逃脱他的眼睛,他极力地保证每一笔支出的费用都要被合理地运用,就算买一只办公用的削笔刀也不例外。

伯克希尔积累的大部分资金都被巴菲特尽可能地投入到了其他行业,这个时候的伯克希尔公司与斯坦顿经营时期的伯克希尔公司在性质上已经大不相同了。它已经由一个单纯经营纺纱业务的公司,逐步变成了一个全新的投资实体。1969年,伯克希尔公司对伊利诺斯州罗克福德联合企业和伊利诺斯州国家银行进行了收购,其实力也随之壮大起来。巴菲特曾经说过这样一句话:“我们喜欢简单的企业。”因此,在对伯克希尔经营的过程中,他从来没有想过要将它旗下的哪一个公司发展成从事开发和研究工作的机构。

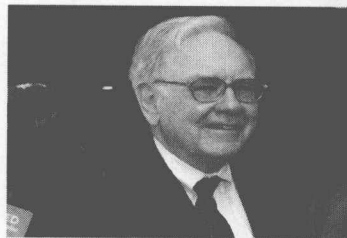
1970年8月1日,伯克希尔公司把它的商业总部搬到了基威特大厦的14层。这个时候伯克希尔公司的经营范围已经不再单纯地局限于纺纱领域了,而是扩展到了三大方面:纺织产品、伊利诺斯州国家银行和联合企业。有国家赔偿公司及附属海运公司和国家消防公司经营的保险业务,而且在这个基础上它还拥有了网间连接器保险公司、《太阳报》有限公司和布莱克印刷公司70%的股份。由此可以看出,在不久的将来巴菲特将会在打造属于自己的资本王国的道路上开创出一片辉煌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

The Wealth Legend of Buffett



第三部 巴菲特的黄金时代

巴菲特的财富传奇

从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 19 章

寻求保险行业新发展

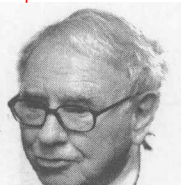
人不是天生就具有始终能知道一切这种才能的。但是那些努力工作的人有这样的才能，他们寻找和精选世界上被错误定价的赌注。

——沃伦·巴菲特

20 世纪 60 年代，美国的保险业得到了迅猛的发展，其保险费的收入已经达到了世界总量的一半。能否抓住当前投资利润最大的行业领域，是巴菲特能否成为好的投资人的关键。所以，在保险业风靡整个美国的时候，巴菲特决定解散自己当前的合伙公司，把投资重点转向保险业。

1968 年是巴菲特合伙公司经营状况最好的一年，业绩大幅度提升，公司股票也增长了 59%。1968 年 1 月 24 日，巴菲特在信中写道：“不管从什么标准看，1967 年都算得上是生意红火的一年，公司业绩的增长幅度大大高于道·琼斯工业指数的上升幅度。1967 年，巴菲特合伙公司的总业绩上升了 35.9%，总赢利为 1938 万美元，超额实现了公司预定超过道·琼斯工业指数 10 个百分点的目标。而且，即使在不断增长的通货膨胀压力下，公司业绩的增长速度也没有停步。但是，巴菲特在 1968 年 7 月 11 日随后的信中明显表示出担忧——担忧股票市场会因投机行为盛行而造成崩盘。1957 年到 1968 年的十多年间，美国的股票市场逐年上涨，道·琼斯指数年平均增长

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



率达到了9.1%，股票成为一种促销活动。在美国风行一时的投机行为中，只要是股市参与者，不论他的能力如何、不论他的背景怎样都能从中狠狠地赚一大笔钱。在这样的经济环境中，巴菲特的合伙公司更是以平均年增长率为31.6%的速度疯狂发展。在这种情况下，预测整个股票市场和金融环境的发展趋势也变得非常容易。虽然在证券市场上短期的预测是没有价值可言的，但是巴菲特却能从中看出这些行为可能导致的严重后果。于是，他果断地做出了解散合伙公司的决定。

解散合伙公司后，巴菲特开始对公司资产进行清算，按照投资公司股票应得的利润和利息分给每个股东、每个人。巴菲特决定让他们自由选择，既可以继续持有迪佛斯菲尔德零售公司或是伯克希尔·哈撒韦公司的股票，也可以按比例获取应得的报酬，还可以将手中的股票卖掉转换成现金。同时，巴菲特还主动帮助他的投资者在债券方面进行投资。比尔·瑞恩是巴菲特的老朋友，在1970年7月15日成立了红杉基金会。当巴菲特合伙公司解散时，巴菲特就推荐原合伙公司的资金经理比尔担任红杉基金会的基金操作者。因为红杉基金会和伯克希尔·哈撒韦公司的投资方向相同，所以红杉基金会决定动用25%的资金来购买伯克希尔·哈撒韦公司的股票。

之后，巴菲特将目标转向了伯克希尔·哈撒韦公司。因为他非常赞赏伯克希尔·哈撒韦公司的管理理念以及金融投资策略。后来，随着伯克希尔·哈撒韦公司市场价格的提升，巴菲特将巨额的个人资产全部投了进去。

巴菲特在给合伙人的信中写道：“我非常感谢你们对我的信任和理解，你们的行为充分反映了你们的态度和行为是正确的。千万不要认为公司的发展是我个人的功劳，如果你们这样认为的话，那么你们就太低估自己了。在公司的发展中，你们对我的鼓励所产生的影响非常深远。你们的支持是我努力下去的动力，虽然你们对我的决策会有意见，对我的经营方式会有质疑，但是你们从没有阻止我，没有在背后对我指手画脚，更没有说其他人做得多么多么好的风凉话，而是一直放手让我去做，这已经让我非常满足了。”我们从巴菲特给合伙人写信这件事上可以看出，巴菲特的成功绝对不是偶然的。他除了在金融、经济以及管理上有过人的天赋外，还深谙人际关系的哲



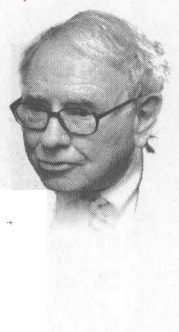
THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

学。

巴菲特对于经济的发展前景非常敏感。他能够准确地把握市场的发展趋势,知道如何才能从投资中获益。巴菲特在管理伯克希尔·哈撒韦公司时,坚持从长远利益出发,指导公司进行有效投资,使公司最大限度地获利。在把握市场的同时,巴菲特还能解读消费者的心理,区分不同的消费层次,把握竞争优势最大的商业群体。在公司内部,巴菲特还鼓励员工的个性化发展,为公司培养优秀人才。

全球第一股神的投资人生
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



第 20 章 稳、准、狠的投资策略

如果你是池塘里的一只鸭子,由于暴雨的缘故
水面上升,你开始在水的世界之中上浮。但此时你
却以为上浮的是你自己,而不是池塘。

——沃伦·巴菲特

巴菲特在决定向保险业进军以后,就开始着手筹备。70年代初他就收购了国内多家保险公司。因为当时持续的通货膨胀使美国经济进入“滞涨”时期,保险业的前景也不乐观,所以很多小型的保险公司濒临破产。巴菲特刚刚转向投资保险业,本来想在这一领域大显身手,不料遇到了前所未有的困难。但是巴菲特并没有因此而消沉,相反,他认为这个阶段正是他投资的好机会。因为他在没有一丝生气的股市中找到了很多便宜的股票,他决定要购买这些公司的股票。

巴菲特发现,市场上能够满足他购买条件的企业有很多,资金的匮乏却成了他最大的障碍。在投资过程中,巴菲特经常会因为资金问题感到力不从心。于是巴菲特想到了融资,他想通过融资来筹措资金。在他的观念中,小额融资可以控制多数资产。

接下来,巴菲特便开始了他的融资计划。70年代的芝加哥商业交易所还没有被授予进行期货交易的权力,虽然国会已经将其列入计划之中,但却



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

久久没有得到实施。为此，巴菲特还特地给主管这个计划的国会监督与调查小组主席丁格尔写了一封信：“我们的国家不需要更多人在股市进行赌博，也不需要更多交易经纪人，我们需要的是重视公司前景，善于做长期投资的投资者与投资顾问，我们需要具备投资智能的投资基金，而非杠杆交易的市场赌博。在资本市场上，活跃的赌博行为使市场失去理性，资金的调节作用无法发挥出来。”

巴菲特的这封信，向国会阐明了开设自由平等交易市场的重要性。投资市场不是投机市场，如果想要规范金融市场上的交易，就必须培养能够做好长期投资的顾问和经纪人。

1971年，巴菲特在积极筹资的同时，还发现了蓝筹印花公司，并对其产生了兴趣，于是他决定利用有限的资金尽快把这家公司买下。

蓝筹印花公司主要是管理超市和加油站的赠券兑现业务。公司为超市和加油站提供相关赠券，超市和加油站则付给公司与赠券金额相等的现金。另外，蓝筹印花公司还可以从那些收到赠券的客户手中收取一定的费用，消费者可以通过购买这些超市或加油站的商品来获得赠券，换取相应的商品。

蓝筹公司是一家不太规范的保险公司，每年的利润也不丰厚，出售给零售商的赠券盈利只有1.2亿美元。当时，巴菲特看中这家公司并不在于其规模和盈利能力，而真正吸引他的是这家公司能够立即兑换现金。据说，不是每一个消费者在拿到赠券后都能够来兑换商品，这家公司未兑现的赠券金额达6000万美元，而巴菲特也刚好需要这笔现金做其他的投资，于是他开始陆续购进蓝筹印花公司的股票，并与朋友查理·芒格一起接管了投资委员会，并控制了这家公司。

在收购这家公司之前，巴菲特找查理·芒格一起商量的具体的事宜。因为他们既是好朋友，又是事业上的合作伙伴。查理·芒格是一位律师，在许多收购活动中，巴菲特都用芒格做自己的律师。在巴菲特的帮助下，芒格也建立了自己的投资合伙公司——韦勒门格公司。1971年他与巴菲特一起购买了蓝筹印花的股票，日后他成为继巴菲特之后的蓝筹印花股的最大股东。

第二年，巴菲特利用这笔资金购买了希斯糖果公司。这个公司拥有

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



1000万美元的资产，而巴菲特却以2500万美元的高价将其买下。这是因为他看到了这家位于西海岸的糖果公司令人称赞的品牌效应，全国的糖果供应以及每年圣诞节的巧克力糖果大部分都是来自这家公司。

1920年，希斯在加利福尼亚州投资创立了希斯糖果公司。当时全国只有加州、洛杉矶几家分店，平时希斯就是靠一辆小汽车为顾客送货。如果客户需要的货较多，他就在车身旁边加挂一节车厢。在希斯的勤奋经营下，希斯糖果公司不断地发展壮大，并拥有了洛杉矶和旧金山两大中央厨房，除了制造巧克力和核桃串、花生串、牛奶块、焦糖片和牛奶樱桃等甜点外，还有了自己的名牌产品——白色糖果，这是他招牌式的糖果。

希斯糖果公司每年的销售旺季主要集中在冬天，尤其是每年的圣诞节和感恩节，希斯公司都要展开疯狂的促销活动，三分之二的巧克力都是在这些节日前夕卖出的，而且公司的收入也集中在这个时候，90%的利润来自欢庆节日中的人们。希斯糖果公司的服务周到，有送货上门的特别服务，连美国国会官员都喜欢把希斯糖果作为圣诞礼物赠给家人和朋友。

在20世纪60年代末至70年代初，美国的政治经济出现了动荡，这在一定程度上也影响到了希斯糖果公司的经营。

1969年是美国政治经济的一个重大的转折时期。政治上，尼克松上台就任总统，致力于改变对外关系；经济上，由于越南战争耗资巨大，所以美国财政赤字也逐步地扩大，通胀不断，国际贸易收支失衡，美元在世界的统治地位开始动摇，美元危机出现。

70年代，美国出现了自19世纪末以来的第一次外贸逆差，再加上美国国际收支赤字的不断上升，美元贬值，世界各国和地区纷纷把美元储备兑换成黄金。此外，西方金融市场的投机商也趁机抛出美元，购进正在上升的黄金，至此美元危机发生了。1971年，尼克松总统宣布提高黄金价格（每盎司黄金兑换35美元），增加工业产品进口附加税，从而使美元贬值。当年的12月黄金兑换美元价格一度提高到38美元，美元也贬值到7.8%。1973年，是美元危机最严重的一年，美元又一次贬值10%。

在这场经济危机中，美国的经济受到重创，工业萧条，工厂倒闭。当



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

然，希斯糖果公司也不例外，其利润直线下滑，经营状况也开始令人担忧。1972年，希斯糖果公司的资产账面价值只有800万美元。

巴菲特的过人之处就是能在别人失望的时候看到希望。在危机四伏的时候他愿意出高价收购希斯糖果公司。在巴菲特看来希斯糖果的良好信誉是一笔可贵的财富，一般的投资人投资一家企业主要以眼前的利益为主，但巴菲特更看重公司的无形资产。在别人看来，投资希斯糖果公司违背了巴菲特购买企业一般原则。而他的儿子霍华德·巴菲特却认为他的父亲是最聪明的，所以在他看来最富有智慧的父亲做出的决定一定是有道理的。

大多数投资人在决定投资一家企业前，都会看这个公司的财务报表以及业绩、年利润，但是在巴菲特眼中这仅仅只是资产账面价值的一部分，如果依靠这个标准来评断一个企业的发展潜力，是很片面的。在巴菲特看来，良好的信誉是一个内含更深广的科目，是一个公司内在价值的主要体现。希斯糖果公司每年的税后利润达200万美元，这些利润仅是资产账面价值的25%，又因为公司一直以来都没有负债，所以实际利润远远超过平均权益资本的收益率。巴菲特认为，这一高收益并不是糖果公司账面上的厂房和设备带来的，而是它的良好声誉所创造的。公司良好的品牌就是企业最大的核心竞争力，这个竞争力是不会随着经济形势的衰退而改变的。只要希斯糖果公司能够保持这个声誉，就会持续产生高效益，反过来也会促进经营信用的稳定，这才是巴菲特所看重的。

巴菲特认为在通货膨胀期间，经济信用本身的价值会随着通货膨胀的上升而上涨，信用越好的企业发展空间越大。只有把企业信用的最大化与投入资本的最小化结合起来，管理层才能够增加红利并有回购股票的可能。

有一次，巴菲特去听有关白糖期货的课时戴着标有希斯公司标记的帽子，在场的很多人都不解是什么意思，他说其实他是想在探索生产糖果的各个细节的同时，加强公司良好的声誉。

他对在场的人说：“也许，法国八英亩葡萄园里的葡萄是全世界最好的。但是，真正尝试过的人很少，90%是靠人嘴说出来的，只有10%是靠嘴尝出来的。但是，为什么法国的葡萄酒可以享誉全世界呢？因为它拥有良

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



好的声誉，商业声誉可以让很多不了解它的人接受它。”

正是因为巴菲特很好地利用了希斯糖果公司的信用价值，所以希斯糖果后来有了更大的发展。1982年，希斯糖果在全国的分店多达225家，当有人提出想以1.25亿美元的高价收购希斯糖果店时，被巴菲特一口拒绝。

在购买希斯糖果公司取得一定的成就之后，巴菲特拜访了他的恩师本杰明·格雷厄姆。格雷厄姆被认为是金融分析的鼻祖，虽然他一生在投资方面都很谨慎，但也培养出了很多伟大的投资家。在这些人中，他认为巴菲特是他最得意的门生。当年19岁的巴菲特是他20个研究生中年纪最小的一个，也是最聪明的一个。巴菲特正是在格雷厄姆的引导下，才一步步成长为现在的投资天才。

政府雇员保险公司（CEICO）是一个老牌的保险公司，20世纪70年代，由于新管理层出现的严重失误，导致公司经营陷入了困境。巴菲特想收购这家公司，所以来拜访恩师。因为格雷厄姆曾是这个公司的主席。

80多岁的格雷厄姆退出CEICO公司以后，一直过着宁静朴素的生活，不再涉足投资事业。

巴菲特一走进恩师的大门，格雷厄姆就知道他为什么事情而来，所以巴菲特也就直截了当地告诉恩师自己想大规模地投资CEICO公司，恳求恩师能提出宝贵意见。

格雷厄姆知道自己的学生在投资界已经闯出了自己的一片天地，无须再告诉他什么。只是问：“你认为目前的情况是最恰当的购买时机吗？”

巴菲特回答说：“CEICO公司目前正被经营不善困扰，如果管理能够得到改进的话公司还是有很大的发展潜力的。我认为现在机会正合适，更重要的是，我想跟随您的脚步，拯救您曾经任职过的公司。”

格雷厄姆也想到了CEICO公司的处境：在担任主席期间，看着它从一家小公司，在十几年间一跃成为美国最大的汽车保险公司之一，曾经还创下每股42美元的纪录。但是，进入70年代以来，公司业绩和股价一步步地下滑，1974年公司的股票每股只有4美元，1975年亏损高达1.26亿美元，几乎濒临破产。这个时候巴菲特接手这个公司，也许能够改变公司的现状。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

巴菲特说自己对这个公司的运营套路还是比较熟悉的，因为当年刚从哥伦比亚大学毕业时，曾经推销过这个公司的股票。

老人满意地点点头，说：“干吧，孩子，谢谢你！”

巴菲特一出手就买下了50万股GEICO股票。但是，由于公司管理层管理不力的问题没有得到真正的解决，所以公司的股票依然惨跌，到1976年甚至跌到了每股2美元。巴菲特在随后的5年里，不断地增加手中持有的股票，总共向GEICO公司投资了约4570万美元。终于，他控制了这家公司，并且对公司的管理层进行了大整顿。在GEICO公司董事会会上，原总裁约翰·丁被解雇，新上任的伯恩对公司进行改革，精简机构和大力裁员，在全国范围内先后关闭多家办事机构，裁员人数达到了公司总人数的50%。

巴菲特觉得，这些改革措施只能在短期内扶持公司的发展，要是从长远角度来看，必须找出公司濒临倒闭的根本原因，然后制定具体的运营措施。

20世纪70年代中后期，如果在法庭诉讼中原告获胜，保险公司往往要支付巨额的赔偿费，而且这一费用还在以惊人的速度增长，再加上其他的费用赔偿和开销，保险公司经营成本每月就要增加1个百分点。有些公司不愿意失去市场份额，宁愿以低于经营成本的价格出售保单，长此以往，公司的保险费率大大下降。GEICO公司也因为这个原因损失了很多钱。

巴菲特清醒地认识到，要想拯救GEICO公司，必须坚持低成本运营经营。巴菲特和GEICO的新任最高决策者伯恩进行了很长时间的谈话并达成共识——公司日后在面对客户方面会更具有选择性，尽量减少公司的成本开支。接下来，伯恩计划发行7600万美元的优先股为公司补充资金，巴菲特则决定再次买进25%的股份。

巴菲特成本优势的管理方法是很有有效的，公司的盈利能力逐渐得到恢复，并成为“一个正在渡过一段困难时期的伟大企业”。

在共同拯救GEICO公司的过程中，巴菲特多次冒着失败的危险为公司注资，这使得伯恩对巴菲特产生了无限的敬佩之情。他们不仅成为了长期的合作伙伴，而且建立了深厚的友谊。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



使伯恩没有想到的是，在追加7600万美元的资金后的短短6个月，GEICO公司就脱离了危险，股价由每股2美元上升到了每股8.125美元。此后，巴菲特又把在GEICO公司的投资份额翻了一倍，并成为了具有真正控制权的投资者。

巴菲特成功拯救了GEICO公司，完成了恩师格雷厄姆的心愿。但令人遗憾的是格雷厄姆这位投资大师于1976年9月逝世，并没有等到这一时刻的到来。

就巴菲特巨额投资GEICO公司这一事件，评论界拿这师徒两个展开比较，纷纷称赞巴菲特的投资理念要高于格雷厄姆，但巴菲特始终坚持自己只是老师的追随着。在恩师去世之后，他很痛心地说：“我最成功的事情都来自于格雷厄姆，是我选对了英雄人物！”

巴菲特不断地投资，使得伯克希尔·哈撒韦公司已经不仅仅局限于保险业，而是一个包括糖果、纺织、零售、保险、银行、出版以及证券等多种业务的企业王国。20世纪80年代初，伯克希尔·哈撒韦旗下的控股公司超过500万美元的企业就达18家。除了能源、科技和公用事业之外，巴菲特几乎持有所有企业的股票。在华尔街上那些金融大亨眼中，巴菲特成了投资魔术师。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 21 章

巴菲特的报纸情缘

哲学家们告诉我们，做我们所喜欢的，
然后成功就会随之而来。

——沃伦·巴菲特

巴菲特与报纸的缘分颇深，童年时期的巴菲特就为《华盛顿邮报》做报童，并且在送报的过程中发现了《时代先驱报》和《华盛顿邮报》的发行路线几乎一致，所以他同时做这两家报社的报童，每天为客户送出的报纸达 500 多份。

当巴菲特成为一个真正的投资家之后，还一直关心着报业的经营和发展。早在 1969 年，巴菲特就投资了第一家报社——他从利普席手中买下了奥马哈的《太阳报》。当时投资这家报社虽然没有赚到太大的利润，但是对巴菲特来说也是一个大胆的尝试。

巴菲特一直把报业作为自己的投资对象，并一直关注着一些报社的经营状况。直到 1971 年，巴菲特才决定真正进军美国报业。

在奥马哈，有一家很有名望的出版机构——“青年之家”。它是 1871 年由一位名叫爱德华·弗拉纳根的爱尔兰传教士创立的。当时这位传教士花了 90 美元在奥马哈租了一栋维多利亚式的房子。在这所房子里，弗拉纳根收

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



容了5个无家可归的男孩。后来他不断地扩充，不到一年的时间就收容了近700名孩子。1939年，奥斯卡获奖明星斯宾塞·特蕾西的到来使得这家小小的收容所声名鹊起。谁也没有想到，这样一家不引人注意的收容所，却是一家强势的金融中心。巴菲特听说，青年之家的成员都是躺在成堆的金钱上，但这与创始人弗拉纳根的梦想相距甚远。

巴菲特在接受《华尔街日报》采访时，对记者说了这件事情。巴菲特就是想搞清楚这个青年之家为什么有能力和义务照顾这么多名孩童。在巴菲特协助记者了解情况的过程中，竟然发现这里的每一个孩子都穷的要命。

后来在巴菲特等人的努力下，记者终于搜集到了足够的资料，一篇报导初步形成，但是还不能够刊登。巴菲特在了解到国会刚刚通过一项关于所有基金会必须公开资产的法案后，马上告诉了记者。当记者从这家机构出来时，一份长达一百多页的报告就出来了。这个慈善组织持股总值竟然高达21900万美元！这个数字相当于诺特爾·戴姆大学捐赠的两倍，然而它却很少为孩子们服务。显然他们只是在贫穷的伪装下进行着攻心的直销宣传。

这个机构的阴谋被这篇报道戳穿了，1972年3月，青年之家事件首次被刊登，其中一份独立的税收申报单引起了所有人的关注，不久这篇报道获得了普利策新闻奖。可以说，没有巴菲特，就没有这篇报道，更没有普利策新闻奖。

巴菲特参与新闻报道只是他对于报纸行业的一份感情，他不想看到那些报纸只写些没有社会价值和实际意义的报道。正是他对报纸行业的感情，才使得他日后决定投资报纸。

20世纪80年代，《华盛顿邮报》在美国的影响力越来越大，不仅经济收益不菲，它的报道也频频获得普利策奖，在新闻界地位相当高。而这些成就的取得是与《华盛顿邮报》的掌门人凯瑟琳·格雷厄姆分不开的。

1917年6月16日，凯瑟琳·格雷厄姆出生于美国纽约，家庭条件优越，她的父亲尤金·梅厄是华尔街一家投资机构的大银行家，在当地非常有名气，先后出任过胡佛总统手下的美联储主席，杜鲁门时期世界银行的首任行长。她的母亲艾格尼丝是一位大胆、泼辣、性格独立的女性，在政治界很有



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

影响力。

凯瑟琳·格雷厄姆的童年生活虽然衣食无忧，但是由于父母都是当地颇有影响力的人，整日忙于应酬和工作，所以凯瑟琳兄弟姐妹4个很少受到父母的照顾。小凯瑟琳大部分时间都是与保姆在一起。因为她相貌平平，所以小的时候经常被同伴嘲笑，以致于长大后养成了内向、自卑、胆小的性格。但是受到家庭环境的熏陶，凯瑟琳具备了灵敏的商业头脑和天赋。她的父母也为她之后走向经商之路打下了坚实的基础。

凯瑟琳·格雷厄姆小时候聪明好学，尤其对写作情有独钟。在就读瓦萨女子学院期间，她疯狂地迷上了写文章。由于她的文学修养很好，所以经常能够写出特别有见解的文章。后来，她又转入芝加哥大学接受高等教育。这时候的凯瑟琳已经成长为一个有自己思想和感情的大姑娘了，她在这所名牌大学里丝毫没有显出自己富家小姐的优越感，并且十分讨厌那些贵族式的学生。她经常与一些穷学生混在一起，出没于哈利酒吧参加穷学生的聚会，并与他们成为了很好的朋友。罗斯福上台不久，对正处在经济危机中的美国推行“新政”，国内很多人反对罗斯福实行的激进主义政策。但外表温和、内心刚强的凯瑟琳却公开表示支持“新政”。

1938年，凯瑟琳大学毕业，进入《旧金山新闻报》做了一名记者。她非常热爱这份工作，不但采访了哈里·里奇斯等名人的历险经历，还着手调查了一些激进工会组织的领导人。她的工作态度和职业精神受到了报社的好评。为了克服她的性格弱点，她时常强迫自己去做一些具有挑战性的工作。她凭着自己的毅力和努力，克服了很多看似不能逾越的困难。在旧金山工作期间，凯瑟琳广泛接触社会各个层面，对生活、对社会有了更深刻的了解，这对她以后的成功起到了很大的作用。

然而，这样的生活仅仅持续了半年的时间，她就被父亲召回了家。1933年，凯瑟琳的父亲在一次破产拍卖会上以82.5万美元的拍卖价格买下了《华盛顿邮报》。这家报社经营状况不好，利润非常低。自从梅厄买下这家在当时影响并不大的报纸后，《华盛顿日报》便成为梅厄家族的资产。经过凯瑟琳的父亲五六年的精心经营后，其局势开始出现好转。父亲这次把凯瑟琳召

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



回家，目的就是让她在自己的报社工作。

凯瑟琳是一个非常低调的人，从不在自己的报社里彰显自己，她一个月的工资只有25美元，是当时报社里最低水平的工资。但是她还是在父亲的报社里兢兢业业地工作着。很快，凯瑟琳深厚的写作实力就在工作中显现出来了——她写的社论条理清晰，生动形象。超强的工作能力很快使凯瑟琳成为了社论版的骨干之一。

在工作一帆风顺的同时凯瑟琳还拥有了甜蜜的爱情，她遇到了自己的白马王子，一位英俊而有才气的律师——菲利普·格雷厄姆。但是两人的爱情可谓是一波三折。当菲利普·格雷厄姆第一次来到《华盛顿邮报》报社的时候，两人之间并没有好感。不仅如此，当时菲利普·格雷厄姆甚至认为凯瑟琳是个很丑陋的女人。随着时间的推移，凯瑟琳却认为菲利普是个不错的小伙子，但是因为凯瑟琳对自己的感情没有信心，所以即使对菲利普有好感，也一直隐瞒此事，和菲利普保持着同事的关系。虽然如此，菲利普·格雷厄姆还是慢慢发现凯瑟琳对他的心意。在约会三次后，菲利普·格雷厄姆就开始向凯瑟琳求婚。求婚时菲利普的“我希望你不会因只有两套服装而不高兴，因为我不可能从你家拿很多钱的”一句话深深打动了凯瑟琳。也就是说，菲利普·格雷厄姆不是因为凯瑟琳家的名望与钱财才和她结婚，而是真正地被凯瑟琳征服了。

两个人于1940年6月结婚。1945年凯瑟琳从父亲的手中接过了《华盛顿邮报》的大权，但她却把大部分股权交给了丈夫菲利普，自己在家相夫教子，从此退出了出版业，而且很少在公共场合露面。即便是偶尔参加宴会她也都是躲在丈夫的后面。凯瑟琳说她只希望做个默默无闻的女人，支持丈夫的事业。她的丈夫在事业上如火如荼，一心想把这个地方小报办成纽约的一份大型报纸。1961年《华盛顿邮报》购买了声誉不错的《新闻周刊》，并希望与当时不可一世的《时代》一争高下。虽然菲利普·格雷厄姆在事业上取得了很大的成功，但外界却依然认为他的成功依靠的是一个强有力的女人和家族。所以，尽管凯瑟琳已经减少公众活动，并全心全意做家庭主妇，但还是给丈夫造成了压力。菲利普始终摆脱不了心里的阴影。他努力的工作确实



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

证明了他的才华和能力，但是过度的紧张和劳累使他的神经越来越脆弱，最终还为此付出了惨重的代价。

后来，凯瑟琳的丈夫患上了严重的精神分裂症，情绪也越来越坏，经常会和凯瑟琳吵架生气，有时候甚至还会失去自制力。由于菲利普和肯尼迪相识已久，最严重的时候他还会闯入白宫，和肯尼迪总统高谈阔论。这不仅影响到总统的工作，还牵涉到了总统的人身安危。无奈之下，凯瑟琳对丈夫采取了关禁闭的措施，不让他随便进出。夫妻之间的矛盾越来越大，菲利普·格雷厄姆甚至扬言要与凯瑟琳离婚。最让凯瑟琳气愤的是，他竟然在公众场合挑逗其他女人。1963年8月，菲利普·格雷厄姆在自家农场的屋中自杀身亡。

那年，凯瑟琳已经46岁，当时她的4个孩子还没有成年，再加之丈夫留下的巨大家业，她真不知道自己该何去何从。虽然凯瑟琳很能干，但外界还是认为她这次会垮掉，很多大的投资家甚至还纷纷准备接手《华盛顿邮报》。在这种情况下，凯瑟琳毅然接任了公司的主席一职。但是，《华盛顿邮报》中的各个领导并不看好她。

据凯瑟琳回忆说，在刚接手公司的前几个月里，她十分缺乏信心，就连记者提问她时都提心吊胆的——她害怕说错话、害怕做错事。在公司举行的圣诞聚会上，她由于多年没有经历过这样的大场面，为了避免闹出笑话，练习说“圣诞快乐”4个字就“彩排”了好长时间。凯瑟琳接手《华盛顿邮报》的事务后，无论是合作伙伴还是客户，处处都是在和男人打交道。从这些人身上她学会了做事说话的方式，沟通交流的技巧，更多的是学会了自信。她明白无论在什么情况下都要学着从容应对。为了更好地管理公司，她关心下属、体谅下属，在基层员工里树立了良好的领导者形象。随着业务的不断壮大，她一个人很难处理好所有的事情，于是她积极征求大家的意见，寻找自己的得力助手。

她虚怀若谷的态度感动了周围的人，著名的专栏作家李普曼向她推荐了《新闻周刊》一个叫布拉德利的人。于是，凯瑟琳很快就找到这个人，希望他能助自己一臂之力。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



在一次宴席上，凯瑟琳问布拉德利对《华盛顿邮报》的什么职位感兴趣。布拉德利半开玩笑地说：“如果总编的位子让出来的话，我愿意去补这个缺。”

结果凯瑟琳真的毫不犹豫地将报社的总编辑大权交给了他，这让布拉德利有点受宠若惊。后来布拉德利回忆说：“那时候真的非常感谢凯瑟琳对我的信任。”自从布拉德利接过总编的职位以来，对报社的相关部门就做了一系列的改革。凯瑟琳利用布拉德利的威信在自己周围聚集了一大批优秀的记者和新闻工作者，组建了一个强有力的记者群。在这个记者群里有多名普利策奖获得者。记者之间及编辑之间形成了激烈的竞争，看谁在“紧张的创造”中能够写出最有价值的评论，谁的新闻上的头版多。在紧张而又严格的工作环境中，很多不适应的员工往往会被炒鱿鱼。在凯瑟琳的带领下，逐渐形成了一种良性的工作体制，使得《华盛顿邮报》的面貌焕然一新。要想打造出一流的报纸，就必须有足够的经费开销。在布拉德利的建议下，凯瑟琳将编辑部的经费整整提高了一倍——从每年400万美元提高到每年800万美元。

凯瑟琳知人善任，展现出了优秀的管理才能。自她上任以来，报社面貌焕然一新，上层领导人敢想敢干，手下的编辑、记者个个才华横溢。《华盛顿邮报》随之进入了兴旺发达的年代。

《华盛顿邮报》的改变不仅仅是营业额的提高和管理方式的开放，更主要的是报社的政治立场也随着保守派的离去发生了巨大的转变——从与政府保持统一战线改为倾向于自由派立场，对社会的人情世故如实报道，逐渐成为20世纪70年代到80年代间一支必不可少的社会监督力量。但是，《华盛顿邮报》在给凯瑟琳带来荣誉的同时也给她带来了灾难。

1971年6月，《纽约时报》刊登了一篇内容极其敏感的“五角大楼文件”的报道。因为这些文字是政府禁令的，所以几天后就遭到了法庭的禁止。同时《华盛顿邮报》的记者们也得到了那份文件，披露了国防部秘密越战研究报告的事件。这个时候正是《华盛顿邮报》申请上市的关键时期，同时这也关系着国家的利益和声誉，如果隐瞒事实真相就会遭到社会谴责；如果如



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

实报道公司利益就会受损,还可能会惹怒某些政府官员。是否要报道这个问题尖锐地摆在凯瑟琳面前,如果凯瑟琳否决这件事,相信不会有任何人会对她产生异议,但是最后她还是选择了向大家说明真相——如实报道了这个事件。《华盛顿邮报》第一次震惊了全国。

1972年,凯瑟琳铤而走险,率先报道了尼克松竞选丑闻,直接导致尼克松在1974年下台,史称“水门事件”。

当时,《华盛顿邮报》的两名年轻记者在了解到有关尼克松为首的共和党在总统大选中做手脚的情况后,写了一篇言论激烈的报道刊登在《华盛顿邮报》上,凯瑟琳极力支持这篇报道,但是却得罪了以尼克松政府为首的共和党人。凯瑟琳不顾个人安危决定将事情追查到底,对“水门丑闻”进行了连续的报道,最终引起了美国新闻界对尼克松政府的轮番轰炸。《华盛顿邮报》也因“水门事件”的出色报道声名大震,一瞬间成为真正的明星报纸,并获得了1973年普利策金奖——公共服务奖。

“水门事件”对美国报业的影响极大。1972年到1973年是“水门事件”的顶峰时期,尼克松政府公开打压各大报纸,甚至鼓励有关部门立刻注销《华盛顿邮报》在佛罗里达的两家电视台的经营执照。虽然尼克松政府的打压没有成功,但是《华盛顿邮报》的正常经营却大受干扰,股票价格也一路下滑。由于尼克松政府对报业的打压,报业在1975年频繁出现工人罢工的现象,很多报社无法经营,纷纷倒闭,导致整个行业不景气。虽然《华盛顿邮报》属于幸免于难的报社,但是与工会的关系却很紧张,工会继续举行大罢工,使得凯瑟琳进入了最艰难的时期。

巴菲特在凯瑟琳遭到致命打击时已经涉足《华盛顿邮报》的经营。在报社的办公室里,他们不止一次地商讨这个问题。凯瑟琳对巴菲特说:“这次罢工让我感到非常可怕,尤其是《星报》这个强大的竞争对手在这个时刻向我们展开了攻势,而我们还在忍受着罢工的煎熬,我们无法判断这将会对公司财务带来多大的威胁。”

罢工在无形中巩固了巴菲特与凯瑟琳之间的友谊。巴菲特对她说:“别担心,如果我认为有危险的话,我会告诉你的。”

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



在投资方面无所不能的巴菲特总是低调地看待自己。与凯瑟琳在一起工作时,他认为凯瑟琳是一位很能干的女士,并相信凯瑟琳可以处理好工人罢工的事情。巴菲特为了进一步了解《华盛顿邮报》公司,他和妻子就住在报社对面的酒店里。

1975年,凯瑟琳为了控制成本,不得不采取一连串开源节流的措施。然而,这一举措却招来了印刷业工会的不满。10月份,印刷厂联合广告部门的工人举行了声势浩大的罢工,直接火烧华盛顿邮报印刷厂,袭击记者和编辑,使当天的报纸无法刊印出版。面对突如其来的暴动,凯瑟琳非常镇静,稳定了报社里的记者和编辑的情绪。一方面她和他们一起在编辑室里继续坚守岗位,另一方面凯瑟琳派人积极地接洽广告甚至操作印刷机,将版样运到邻近州的印刷厂继续印刷。凯瑟琳经过长达5个月的谈判,终于化解了工潮,使《华盛顿邮报》安全地渡过了难关。凯瑟琳又一次拯救了《华盛顿邮报》。

凯瑟琳这个总裁一干就是30年。1963年她接手的公司只是一个年收入840万美元的小报社,旗下也只有《新闻周刊》和两家电视台子公司。到了最辉煌的80年代,《华盛顿邮报》已经发展成为一个包括报纸、杂志、电视台、有线电视和教育服务综合新闻的集团,总收入达到了14亿美元。凯瑟琳管理的时期是报社最辉煌的时期,她为报社的发展做出了巨大的贡献。但凯瑟琳是一个非常低调的人,从来不喜欢张扬和邀功。在70年代初凯瑟琳就想把公司移交给儿子唐纳德·格雷厄姆,但当时移交所需要缴纳的遗产税高达总资产的60%。显然,如此之高的遗产税很可能会使公司的经营陷入困境。

凯瑟琳的律师兼首席财政顾问弗里茨建议用公开出售股票的形式筹集更多的资金。凯瑟琳在慎重思考后,于1971年公开宣布出售公司股票,并将这一股票发行工作交给了拉扎德兄弟公司。但是,由于这家公司没有在推销《华盛顿邮报》股票上采取有效的办法,使得销售情况非常的不理想。《华盛顿邮报》股票发行在某种意义上讲是失败的,这也引来了华尔街上那些金融家们各种各样的忧虑,甚至对凯瑟琳的领导能力产生了怀疑。因此,凯瑟琳想让儿子接班的事情不但没有办成反而招来了种种非议。于是,这一事情



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

就被耽搁下来了。

在公司上市受挫之后，“五角大楼文件”事件以及公司股票大跌导致很多投资者不敢购买《华盛顿邮报》公司的股票。然而在1971年底，凯瑟琳用实际行动打消了华尔街金融投资家的疑虑。凯瑟琳参加了一次华尔街金融分析家们推销股票的重要会议，向他们直接推销公司股票，陪同她出席会议的著名金融记者菲尔格里尔从听众的表情中观察到，凯瑟琳这次讲话起到了很大的作用。果然，没过几天股价就开始明显地上扬，并有人开始投资《华盛顿邮报》的股票。



全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第22章 投资《华盛顿邮报》

我始终知道我会富有。对此我不曾有过一丝一刻的怀疑。

——沃伦·巴菲特

当凯瑟琳在华尔街金融分析会议上用自己出色的表现说服了华尔街的金融家们投资《华盛顿邮报》时，远在内布拉斯加州奥马哈的巴菲特也密切关注着这只股票，当他从报纸上看到《华盛顿邮报》正在出售股票的时候，他猛地从椅子上站起来，也许他比华尔街那些阔佬们更懂得投资的道理，也下意识地认识到了这只股票的投资价值。

巴菲特在与助手展开对《华盛顿邮报》上市信息调查并准备购买其股票的时候，还不知道凯瑟琳正在华尔街努力推销自己公司的股票。其实，巴菲特对《华盛顿邮报》这家报社是非常熟悉的。他从青少年时期就开始接触这家报社的报纸，近年来也一直在关注着报社的发展。巴菲特之所以决定大量购买《华盛顿邮报》的股票，一方面是来自他对股市敏感的把握，另一方面是来自他对《华盛顿邮报》的感情。1973年春夏之际，巴菲特先后20次买进1060万美元的《华盛顿邮报》公司股票，这一次规模空前的大投资，令他周围的人非常吃惊。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

事实证明，他的这项投资是非常值得的，他似乎已经看到了刚刚上市不久的《华盛顿邮报》股票的上升空间。巴菲特在1984年写给凯瑟琳女士的一封信中证明了这点，信中写道：

伯克希尔·哈撒韦公司自从在1973年的春季和夏季分批购买了《华盛顿邮报》公司的股票以后，这些股票的成本已经从当时的1060万美元达到了1.4亿美元。如果我当时没有选择《华盛顿邮报》而是选择了购买其他传媒公司的股票，这1060万美元也许只能拥有6000万美元价值的《纽约时报》股票，或者4000万美元的《时代镜报》股票，或者是3000万美元价值的加奈特股票，或者7500万美元价值的骑士债券(Knight-Ridder)，而不是拥有1.4亿美元。

后来巴菲特的这次投资成为他最为自豪的投资案例之一。而且这笔投资还是伯克希尔·哈撒韦公司的主要赢利来源。当时国内很多投资者对媒体股关注很少，巴菲特却花费巨额来投资媒体股。1974年以后，《华盛顿邮报》在华盛顿特区成为垄断性的行业，巴菲特购买的该公司的B级股票也从上市的发行价6.5美元飙升为480美元。凯瑟琳·格雷厄姆家族持有的A级股年增长也超过了20%。掌握了股权也就掌握了公司，巴菲特这项投资使得他成为《华盛顿邮报》中除凯瑟琳之外最大的股东。

巴菲特忽然成为《华盛顿邮报》的最大股东之一，这不仅吓坏了凯瑟琳的儿子，而且着实也让凯瑟琳感到紧张。她出售股票的本意是避免高达60%的遗产税，好让儿子唐纳德·格雷厄姆能够顺利地接任自己的位置。巴菲特的出现打乱了凯瑟琳的计划，而且她的儿子因为担心公司的控制权被外来人员抢去也极力反对巴菲特入股。在凯瑟琳的儿子拼命地通过出版界的朋友来打听有关巴菲特的消息时，凯瑟琳也决定要进一步了解巴菲特这个人。毕竟凯瑟琳对巴菲特这个人还不了解。她认为巴菲特要和他们竞争董事长的位置。《华盛顿邮报》新闻周刊部门的高级副总裁彼得·德罗对凯瑟琳说：“只要A级股票控制在我们手里就可以放心了，巴菲特只有权利购买受交易权限制的B级股，而且他只拥有公司10%的份额，对公司的影响是非常有限的。”

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



就在这个时候，巴菲特和凯瑟琳有了进一步的交往，并成为了非常好的朋友。凯瑟琳在四处打听巴菲特的消息，巴菲特也想找机会认识凯瑟琳这位女中豪杰，以便共同探讨《华盛顿邮报》股票未来的发展。

于是，巴菲特主动给凯瑟琳写了一封信，说明了投资《华盛顿邮报》的真实想法，否认有任何敌对意图，并且讲述了自己曾经做《华盛顿邮报》报童的经历。凯瑟琳在安德烈·梅耶、芝加哥银行家罗伯特·阿布德等朋友面前探讨了这封信的内容，然而这些大投资家否定了巴菲特的善意，认为他的善意也许是个更大的阴谋。凯瑟琳是个很有主见的女人，尽管对巴菲特怀有谨慎的态度，但还是礼貌地回了信，并建议两个人能够面谈。而两个人能够认识是巴菲特梦寐以求的事，因为巴菲特早就仰慕凯瑟琳大名，就是没有机会见面。巴菲特曾经请凯瑟琳的朋友 Peters 引荐，帮他介绍认识，但是凯瑟琳没有接受，两人便失去了相识的机会。

事隔两年，巴菲特投资了《华盛顿邮报》之后，受凯瑟琳之约，两个人在洛杉矶《时代》杂志的办公室里有了碰面的机会。日后，巴菲特不仅成为了凯瑟琳的导师，而且还成为了亲密无间的朋友。

两人相互之间取得了信任后，凯瑟琳在拉古纳再度拜访巴菲特，请巴菲特共进晚宴，并对邮报公司进行了进一步的了解。凯瑟琳非常尊重巴菲特，把他当成了事业上有力的依靠。凯瑟琳这次面谈主要是想邀请巴菲特加入董事会，并亲口告诉他：“我希望您在某一天能加入董事会。”巴菲特说：“那么，您还在等什么呢？”

巴菲特在事业上给予了凯瑟琳很大的帮助，并尽量地让凯瑟琳对他投资《华盛顿邮报》保持一种平常的心态。

凯瑟琳在接受巴菲特的帮助后，时时不忘他对自己的鼓励，她承认这位挚友在业务上以及一些重要事件的处理上都给了自己很多帮助。凯瑟琳这样评价巴菲特：“沃伦知道我对商业并不是很在行。他经常带着25份甚至是30份年报，帮助我从头到尾地进行分析。”

1974年秋天，在凯瑟琳的邀请之下，巴菲特成为了《华盛顿邮报》公司董事会的成员。此时，《华盛顿邮报》的其他董事们，无论是格雷厄姆家



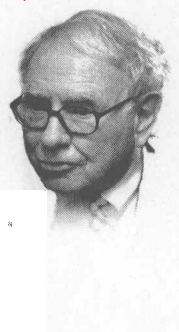
THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

族还是公司的高管都对巴菲特持谨慎的态度。但是，由于凯瑟琳是巴菲特的坚决拥护者，巴菲特还是顺利地成为了一名董事，并且在公司中发挥的作用越来越大。

巴菲特投资《华盛顿邮报》更多的是出于对媒体的偏好，而且这种偏好是超越金钱的。在《华盛顿邮报》股票达到顶点时，巴菲特的这股热情也达到了高潮。然而，在《华盛顿邮报》股票低迷的时候，他并没有放弃这只股票。1973年至1974年间，美国股市开始崩盘，这波震荡一开始就使得《华盛顿邮报》的股票下跌到了4美元，这对巴菲特来说整体股价将要损失大约8000万美元。如果巴菲特没有对报业、媒体的投资热情，他也许早就撤离了。但是，巴菲特不是对股票市场有信心，也不是对凯瑟琳有信心，而是对媒体的发展前途有信心。他对《华盛顿邮报》公司的市值非常自信，虽然直到1981年该公司的市值才达4亿美元，而他在70年代中期就估计达到了这个数。但持股的巴菲特就像一个马拉松运动员，任何时候都有一个信念——坚持下去，一直坚持下去。

全球第一股神的投资人生
.....
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



第 23 章 投资股神与邮报女王

我是个现实主义者,我喜欢目前自己所从事的一切,并对此始终深信不疑。作为一个彻底的实用现实主义者,我只对现实感兴趣,从不抱任何幻想,尤其是对自己。

——沃伦·巴菲特

巴菲特和凯瑟琳不仅是事业上的合作伙伴,在工作之外也结下了深厚的友谊。自从加入《华盛顿邮报》,巴菲特来华盛顿的机会越来越多,与凯瑟琳的交往也越来越多。在共同的事业追求中,他们在生活和人生追求上也有了更多的共同语言。

巴菲特一生中有很多亲密的朋友,而这些朋友大多来源于工作。巴菲特能够取得凯瑟琳的信任,就在于巴菲特成了她真正的私人投资顾问。每次巴菲特到华盛顿之前,都会把事先准备好的公司年度报表以及分析数据带上,以方便到公司董事会议上讨论。在工作之余,巴菲特会帮助凯瑟琳进一步分析这些文件,教她如何从公司财务报表中看到商机;在休闲之余,巴菲特还会邀请凯瑟琳参加一些社交活动,或者打网球、游泳。

不管是在股市上还是在生活中,巴菲特总是有一种不可思议的具有极度感染力的热情。当凯瑟琳被巴菲特的个人热情所感染时,外界却正盛传着巴菲特通过讨好凯瑟琳试图操控《华盛顿邮报》的谣言。巴菲特和凯瑟琳都



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

是极有影响力的公众人物，他们的言行更有可能被那些有企图的人所利用。但是，他们无论是在商场上还是在对待生活的态度上，都是光明磊落的人。他们之间的友谊并没受到外界谣言的影响，而是以实际行动证明了巴菲特不想拿走《华盛顿邮报》的任何东西，只是协助凯瑟琳将公司越办越好。

对凯瑟琳来说，巴菲特耐心又细致，知识广博又不失风度，特别是企业经营和投资上给她的建议和指导，更是使她受益匪浅。

1974年，在一次董事会上，巴菲特把股票回购机制引进到了《华盛顿邮报》上，当时各大股东认为巴菲特是疯了，连凯瑟琳也感到不解。自己花钱买自己公司的股票，公司如何发展？在当时的投资环境中，只有少数几家大公司实行股票回购，很多公司根本不适合这么做。那么，尚未在市场上站稳脚跟的《华盛顿邮报》是否适合实行股票回购呢？绝大部分股东认为行不通。他们说：“《华盛顿邮报》的股票正在上扬，而且投资者也热情高涨，如果《华盛顿邮报》现在出面回购股票，公司利益将会受到很大的损失。”

巴菲特则对公司的现状进行了深入地解说和剖析：“股市的整体增长率并不重要，重要的是每股增长率。”

他一再强调：“虽然《华盛顿邮报》的股价正在上涨，但是与公司的实际价值相比，股价还处于低位，未来的发展空间还会很大。如果这个时候低价收回股票，《华盛顿邮报》就可以从股市中取得更大的利益。”

巴菲特提出每一个人只需要买回1%的股票，就能拥有更多的股份。但股东们还是不理解，也不明白自己发行的股票为什么还要让自己来购买呢？但巴菲特没有放弃，经过多次私下的交流和论证，最终说服了凯瑟琳。凯瑟琳支持巴菲特的决定，而其他股东感到凯瑟琳失去判断力了。在凯瑟琳试图运用巴菲特的投资理论向股东们解释时，不但没有得到理解反而引起了股东们更大的反感。当凯瑟琳发现这些股东用各种理由来推脱时，干脆直接说：“你们去问沃伦·巴菲特吧，他会给你们一个完美的答案。”

这件事表明凯瑟琳十分信任巴菲特，这也是他们友谊常存的基础。

当《华盛顿邮报》发展成为当地第一大报社的时候，凯瑟琳也面临着她事业道路上最大的一次打击。为了减少开支，凯瑟琳决定削减工人，把对

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



工人的控制权从印刷工会中夺回来。不料，导致了更大规模的罢工运动，甚至有工人开始砸毁机器，毁坏厂房。尽管凯瑟琳采取强有力的措施控制了这一局势的恶化。但是，《华盛顿之星》还是趁机挖走了《华盛顿邮报》的广告人才。

《华盛顿之星》是《华盛顿邮报》市场上最大的对手之一。在这紧要关头，即使工人罢工能够得到遏制，《华盛顿邮报》也会在竞争中处于劣势地位。这时候巴菲特挺身而出，帮凯瑟琳应对来自对手的压力，从而使得凯瑟琳能够一心一意地处理内部工人罢工的问题。凯瑟琳被巴菲特深深地感动了，她说：“我所需要的是一个我能完全依赖的人，而这个人就是沃伦·巴菲特。”

的确，在最困难的时候，能够帮助凯瑟琳的不是他的儿子，也不是她信任的总编，而是巴菲特。巴菲特在看到凯瑟琳有些力不从心时，就决定亲自掌管《华盛顿邮报》，甚至表示危机得不到解决他是不会离开华盛顿的。

工人罢工对《华盛顿邮报》最大的威胁是特许权的丧失，特许权在巴菲特眼里是最重要的，当年他决定投资《华盛顿邮报》就是看准了它的特许权。巴菲特认为在这次罢工运动中，维护公司权利非常重要。于是他与凯瑟琳制定了详细的计划，平息了罢工运动，并把损失降到了最低。令人没有想到的是，华盛顿领导罢工的各家工会刚刚瓦解，时代公司就把《华盛顿之星》全资购买了下来，并决定要与《华盛顿邮报》联营。凯瑟琳刚刚平息了一场罢工危机，损失巨大，她觉得如果能联营也好，既能大大地节约资源和成本，还可以保住在华盛顿报界的领先地位。

这个时候巴菲特又一次挽救了凯瑟琳，他告诉凯瑟琳这样做正好正中对手下怀。其实，《华盛顿之星》是想通过联营来分割市场。巴菲特说：“《华盛顿邮报》占整个市场份额的66%，而对手则只有很少的市场，而且各大报社正处于占领其余市场的紧要关头，我们正处于上升期，在占有绝对优势的前提下没有必要向对方妥协，进行合作。联营只能让我们失去更多的市场。”

最终凯瑟琳接受了巴菲特的建议，拒绝了联营的要求。果然，《华盛顿之星》不久后就因为市场狭小而破产，《华盛顿邮报》也轻松地占领了对手



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

破产报纸发行量的真空市场。

这件事情以后，凯瑟琳更加佩服巴菲特的勇气。凯瑟琳认为巴菲特是美国历史上最伟大、最神奇的投资奇才，对他充满了崇拜，每隔一天都要跟他探讨一次有关《华盛顿邮报》的前景问题。

有一次，凯瑟琳被邀去做一个关于《华盛顿邮报》发展经验的个人讲座。凯瑟琳虽然一直担任公司的最高领导，但是演讲水平还是略逊一筹，她很明白自己的演讲并不能使听众满意。于是，凯瑟琳给巴菲特打了一个电话。巴菲特在电话那头的一席话，给了凯瑟琳莫大的鼓励：“作为《华盛顿邮报》的掌门人，我相信你会比任何人讲得都要好，你是我认识的所有人中最优秀的演说家。”果然，凯瑟琳的演讲非常成功。此后，凯瑟琳每次上台都会感到无比的自信，她说她的自信来自巴菲特的一次鼓励。

《华盛顿邮报》的每一个重大决策，都渗透着巴菲特的思想。对于凯瑟琳来说，巴菲特是上天赐予她的礼物。巴菲特不仅仅在事业上给了凯瑟琳很大的帮助，而且在生活上也给予了凯瑟琳很多照顾。随着两个人的感情不断加深，凯瑟琳对巴菲特的依赖越来越多。自从丈夫去世之后，凯瑟琳独自一人在商场上打拼了十多年，早已经忘记了一个普通女人该怎样生活。虽然身价过亿，但是凯瑟琳却十分孤独，对身边的人都不信任。能够取得凯瑟琳信任的人只有巴菲特，因而凯瑟琳对巴菲特一往情深。她认为巴菲特是惟一个可以和她心灵沟通的朋友。

巴菲特的出现的确给凯瑟琳的生活带来了快乐。凯瑟琳羡慕巴菲特的才干，巴菲特喜欢凯瑟琳的幽默，两个人在一起谈笑风生，总有说不完的话。凯瑟琳经常会邀请巴菲特到她弗吉尼亚的农场和马撒葡萄园的家里去做客，巴菲特也会邀请凯瑟琳去拉古纳海滨游玩。

巴菲特是凯瑟琳事业上的良师，生活上的益友，在他们的人生中，一直保持着这份真挚的友情。1982年9月15日，《今日美国报》创刊，这家新成立的报纸以其新颖独特的设计和风格对老牌的《华盛顿邮报》和《纽约时报》形成了巨大的冲击。凯瑟琳担心《华盛顿邮报》会在这轮竞争中失去优势，而通过巴菲特对两家报纸的特点进行详细的比较后发现，《今日美国报》

全球第一股神的投资人生
.....
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



不会对《华盛顿邮报》造成太大的威胁。尽管它有很大的发展潜力，但是它的侧重点是地区性的，而邮报属于综合性的，可能对某一领域有所冲击，但不会受到太大的影响。巴菲特的分析很快打消了凯瑟琳的担忧。在巴菲特的支持和帮助下，《华盛顿邮报》每年的收入都稳定在 12% 左右，股票回报率也翻了一倍。到 80 年代中期，股票整年的收益达 37%，同时伯克希尔·哈撒韦公司所做的 1000 万美元的投资，已经升值为 20800 万美元了。

自第一次合作以来，凯瑟琳·格雷厄姆一直都与巴菲特保持着非常密切的朋友关系，而巴菲特自从购买了《华盛顿邮报》的股票之后，也一如既往地成为《华盛顿邮报》的股东之一。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 24 章 重磅出击《新闻晚报》

吸引我从事工作的原因之一是，它可以让我过我自己想过的生活。所以，成功者没有必要为成功而打扮。

——沃伦·巴菲特

巴菲特投资《华盛顿邮报》之后，又于1977年收购了布法罗市的《新闻晚报》。本来巴菲特是想让凯瑟琳收购这家报社使其成为邮报旗下的子公司。但由于邮报正在经受着“水门事件”和工人罢工的折磨，凯瑟琳又不愿冒险经营，而且《新闻晚报》4000万美元的抛售价要比凯瑟琳想像的高的多，所以巴菲特就选择自己接收这家报社。当《新闻晚报》一宣布投标出售的时候，巴菲特就考虑出资将其买下。

《新闻晚报》成立于1880年，自成立之初到出售始终由布特勒家族经营。其在布法罗主要是为共和党利益服务的机构，整个报社集团在当地除了拥有《新闻晚报》外，还拥有当地一家电视台和一个印刷厂，并拥有北美航空公司的部分股权。由于布法罗是一个以重工业为主的城市，报纸业在当地发展较慢，再加上《新闻晚报》是周刊，而越来越多的报纸都是日刊，所以《新闻晚报》逐渐地失去了客户和读者，因而在市场上逐渐被竞争对手所压垮。沃伦·巴菲特在得知这些后，和最好的搭档芒格对《新闻晚报》进行了

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



更为详尽的分析研究，最后还是决定投资这家报社。巴菲特发现，尽管这家报社有很多不利因素，但是它在当地是一家历史悠久且权威性很大的报纸，几乎每一个市民都有在周日阅读晚报的习惯。虽然竞争激烈，但是读者群体相对固定。从这家报社的税前收益来看，发行量是《布法罗信使快报》的两倍，所以，晚报在当地还是拥有一定竞争力的。经过综合分析后，巴菲特认为只要对报社进行适当的调整，《新闻晚报》还是一家值得投资的报纸。

《华盛顿邮报》退出收购后，《新闻晚报》的投资者越来越少，同时晚报的经纪人麦奴也把开价降低到了3500万美元。巴菲特决定亲自与他谈谈，在与他取得联系后，正在为如何卖出《新闻晚报》大伤脑筋的麦奴，立刻跟巴菲特约定了在俱乐部里谈判的时间。

1977年，圣诞节刚过，巴菲特和律师查理·芒格就主动找到麦奴来谈判收购一事。麦奴在俱乐部里邀请了巴菲特等人吃饭之后，双方就收购事宜展开了更为详尽的谈判。

在谈到价格问题的时候，巴菲特令麦奴大吃一惊，麦奴怎么也没有想到，巴菲特竟给出了3000万美元的超低收购价格。

麦奴摇摇头，表现出了非常失望的神情。

巴菲特果断地将价格提高了200万美元，麦奴还是不满意，并坚决地说：“希望还是保持原来的价格，3500万美元。”

面对态度强硬的麦奴，巴菲特和芒格准备离开。因为他们知道《新闻晚报》最近几年的利润很可怜，1976年税前利润仅有168万美元，而目前的收购价将近是整个公司年收益的20倍。按照这样的收益率，巴菲特至少要经营15年才能收回投资的本金。这对于巴菲特的这项投资来说无疑是失败的。但是，巴菲特投资这家报社的另一个想法是对它进行改造。如果在工作日出报的基础上再加上周末出报，增值的空间还是很大的。

当巴菲特再次回到麦奴的办公室时，两个人经过又一次的谈判，将收购价定在了3250万美元。虽然没有达到麦奴的要求，但是他还是比较满意的。其实，他清楚地知道，目前除了巴菲特对这家报社感兴趣外，再没有其他的投资人看中它的价值。于是，他决定在收购合同上签字。巴菲特顺利地



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

取得了这家报社的经营权,但他却感到十分沉重。毕竟这是他迄今为止最大的一笔收购合同,也是自己第一次独资投资一家公司。直到收购之日,他对《新闻晚报》的管理和内部矛盾了解得还非常少。他毕竟仅仅是一个投资人,而不是一个真正意义上的传媒人。如果说巴菲特是怀着对报纸经营莫大的兴趣才决定收购《新闻晚报》的,那么经营好这家报社就完全是考验自己的实力了。

插手《新闻晚报》的经营,不仅仅是巴菲特的梦想,也是他向凯瑟琳·格雷厄姆证明自己投资《新闻晚报》是正确的依据。当然,在经营过程中凯瑟琳也给予了巴菲特很大的帮助。

合同签订当天,巴菲特去了报社一线,参观了厂房、印刷厂。当他看到《新闻晚报》豪华的印刷厂时,简直就像走进了一座宫殿。巴菲特有点不理解,像晚报这样的小报为何要在厂房上投资如此大呢?这让他怀疑自己的这次投资是不是太冒险了。为了缓解资金短缺,尽快实现盈利,巴菲特首先提高了报纸的印刷量,增加了周末报。《新闻晚报》以前只是在每周的工作日发行报纸,而巴菲特接手后,马上对其进行了改革。这一措施不仅遭到了竞争对手的强烈反对,而且报社内部也不理解他的做法。

布法罗市《新闻晚报》最大的竞争对手是《信使快报》,这两家报纸在市场上既相互竞争,又有着某种潜在的约定,晚报主要在工作日报,而快报主要在周末发报。长期以来晚报的布特勒家族和快报的康纳家族已经形成一个协议,在竞争中保持战略平衡,互不侵蚀对方的市场。而巴菲特这么做,就相当于把快报的盈利模式给打破了。周日报是《信使快报》的主要业务方向,一天的发行量是前六天的2倍多。《新闻晚报》周一至周六的发行量是268000份,《信使快报》周日报的发行量则是270000份。而两家的广告收益,市场占有率正好与发行量成正比。这种模式是两家报社之间相互的承诺,巴菲特打破这种长期以来约定俗成的规则,似乎是失信于对方的做法。

而在巴菲特的经营理念中,企业能否盈利才是最重要的。他收购《新闻晚报》的目的就是要把它办成当地第一大报,甚至是全美最有影响力的报纸。巴菲特首先增加发行量,扩大市场占有率。为了让周日报早日出报,他

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



还让《新闻晚报》的主编莫里·莱特成立了周日报的栏目组，并亲自对周日报进行策划方案的制作。

周日报是《信使快报》最主要的盈利手段，《新闻晚报》的周日报对快报的市场冲击特别大，快报不由得惊慌失措。如果这一块市场被分割，快报就会有倒闭的危险。所以，《信使快报》向当地的法院提起了控诉。理由是《新闻晚报》违反了《反垄断法》，并要求取消晚报周日报的发行权。

在《信使快报》起诉中，巴菲特的这个名字非常显眼，《信使快报》的掌门人福斯想尽一切办法歪曲巴菲特收购《新闻晚报》的真实意图，说他在利用晚报投资进行投机行为，投资报纸行业是为了赚取高额利润。由福斯亲自导演的这场“不公平竞争”是巴菲特没有想到的。在法庭上，巴菲特反驳了福斯毫无根据的指控，而且巴菲特还特别向法庭提供了自己在收购《新闻晚报》之前，参与《太阳报》和《华盛顿邮报》经营的证据，证明自己收购《新闻晚报》完全是出于对新闻报道思想和报社经营理念的理解。同时，巴菲特还把《新闻晚报》最近5年的收入、发行量、广告量等方面的数据分析提供给了法庭，以便让法官明白，他的真实意图完全是在《新闻晚报》真实运营基础上。巴菲特说《新闻晚报》是布法罗市民已经习惯看的报纸，发行周日版只会使布法罗的市民受益。

最后福斯在充分的证据面前低头，他的阴谋不攻自破，巴菲特在这场官司中取得了胜利。晚报虽然取得了发行周日报的合法权利，但是法院对周日报的推销工作、广告版面等做了严格的限制。但巴菲特并没有因此而失去打造一流报纸和打赢市场争夺战的决心，这只能说明依靠增加发行量来打开市场的这条路行不通了，巴菲特得重新寻找新的发展道路。于是，他决定从丰富报纸内容和增加可读性方面入手。

巴菲特提醒《新闻晚报》的记者们一定要在刊登内容的质量和价值上超过快报。毕竟只有报纸的质量上去了，才能真正地吸引读者。但是，巴菲特万万没有想到这场官司留有如此多的隐患——《新闻晚报》被起诉造成了十分恶劣的影响，一大批与晚报有业务往来的广告商都担心晚报经营不好而影响到自己的利益，纷纷站到了弱者的一边。最让巴菲特不解的是，法庭



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

虽然允许《新闻晚报》发行周日报，但是却公开支持《信使快报》。而在公众心目中《新闻晚报》属于强者或者外来者。《信使快报》则顺水推舟，在宣传上刊登了法官支持他们的照片和言论，肆意夸大法官对他们的支持，并把《新闻晚报》标榜为外来文化对本土文化的侵略，称快报是“布法罗人所有，布法罗人经营”的本土报纸。很多读者都有强烈的本土意识，所以很快就被《信使快报》宣称的本土文化所迷惑，从而导致晚报销量直线下降，亏损惨重。1978年《新闻晚报》损失了290万美元；1979年的损失高达440万美元，而且这种情况还在继续。

为了使《新闻晚报》能够健康地向前发展，恢复名誉，并重新在读者心目中树立良好形象，巴菲特不断地向上级法院上诉，要求法院收回不公正的裁定，恢复《新闻晚报》的名誉。1979年，在巴菲特的努力下，纽约联邦法院推翻了对《新闻晚报》的禁令和歧视诉讼，而且对于巴菲特是垄断的制造者和投机倒把者一说也给予了否定。

纽约联邦法院还在判决书中郑重地写道：“对第一次有关动机的诉讼，没有确凿的证据能够证明巴菲特先生买下《新闻晚报》是为了挤垮《信使快报》，发行周日报来占取市场不属于一种不正当竞争手段，《信使快报》的宣传和报复恰恰是一种地方保护主义，且不符合市场经济开放性的公平竞争……”

巴菲特在收购《新闻晚报》之前，报纸的13家工会每年都会得到“跳山羊般的利润”。巴菲特收购晚报后对此大为不满，于是打破了这种格局，但巴菲特和报纸工会之间的矛盾也日渐激化。在巴菲特与《信使快报》打官司之际，一位叫布鲁根的工会负责人企图利用两家报社之间的竞争进一步排挤巴菲特。

巴菲特刚刚赢了官司，马上又面临着一个新的危机。1980年底，布鲁根联合一些司机向巴菲特提出了新的要求，要求巴菲特为他们增加人手，提高工资水平。在工作量和公司利润大幅度下降的情况下，这显然对报社是不公平的。于是，巴菲特果断地拒绝了他们的要求。在遭到拒绝后，布鲁根开始煽动司机们发动罢工运动。第二天，司机们就开始在主要街道游行，《信

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



使快报》则企图利用这个机会完全摧毁《新闻晚报》。

虽然报社能够正常地工作，但巴菲特已经意识到了事情的严重性；虽然局面非常混乱，但巴菲特绝对不答应他们的无理要求，做出妥协。因为如果这样的话，势必会引发其他工人提出同样的要求；如果不及时地采取措施，报社将陷入困境。于是，巴菲特对想罢工的司机做了全面的思想工作，并采取果断措施，对于影响第二天周日报发行工作的司机予以解雇。巴菲特清楚地知道这不是大多数人的想法，而是这些人受到了某些人的指使和利用，所以巴菲特就联合其他工会向布鲁根施加压力。布鲁根没有想到巴菲特的态度会如此的坚决，本想趁着混乱局面从中赚一笔横财，不想最终还是被巴菲特识破。在强势群体的压力下，布鲁根领导的这场罢工没有取得任何成果。第二天的下午，《新闻晚报》的周日版正式上市。

在这场竞争中，福斯等人的阴谋没有得逞，投资信心受阻，《信使快报》经济效益连续几年萎靡不振，在1982年终于宣布倒闭。至此，《新闻晚报》更名为《布法罗晚报》，不但周日报家喻户晓，而且开始发行晨报，巴菲特的经营逐渐好转，在这一年实现了自收购晚报以来的第一笔盈利——1900万美元的投资回报。从此以后，晚报的盈利每年都达4000万美元。

巴菲特追求的投资理念是：敢冒风险的人，才能获得收益，而那些完全不会付出的人，根本不配分享巨额的收益。在投资《新闻晚报》上巴菲特经受住了种种风险的考验。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 25 章 巴菲特的婚姻危机

吸引我从事工作的原因之一是，它可以让我过我自己想过的生活。所以，成功者没有必要为成功而打扮。

——沃伦·巴菲特

巴菲特在事业上的成功，可以说离不开他的妻子苏茜的支持，巴菲特与妻子1952年4月结婚以来，相敬如宾，夫妻恩爱，之间的感情非常好。当年，巴菲特热切而大胆的追求感动了苏茜。苏茜嫁给巴菲特后，自动放弃了热爱的歌唱事业，跟着巴菲特开始了一生的投资事业。

1977年，巴菲特的投资事业迎来了又一个高潮，巴菲特在大举进军报业的同时，又收购了布法罗的《新闻晚报》。经营《新闻晚报》使巴菲特遇到了事业道路上的第一个重大挫折，而这时他并没有感觉到自己的婚姻也正在经历着一场危机。虽然巴菲特深深地爱着他的妻子，但是自从60年代末70年代初开始他的投资事业以来，工作越来越忙，整日忙于奔波，足迹遍布纽约、华盛顿、布法罗、奥马哈多个城市，在家中的时间越来越少，这让苏茜明显地感觉与丈夫的距离越来越远。其实，苏茜并不是一个不通情理的人，她一直在背后默默地支持着丈夫的事业。但令苏茜无法忍受的是，巴菲特是一个非常受女人欢迎的人，在事业中结识了很多女士，并且关系都非

全球第一股神的投资人生
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



常的要好。比如《华盛顿邮报》的掌门人凯瑟琳·格雷厄姆、《幸福》杂志的作家卡罗尔·卢米斯，另外还有鲁斯·米舍莫尔、芭芭拉·莫罗等等。在听说丈夫和凯瑟琳之间的很多事情之后，苏茜感到自己备受冷落。尽管她不相信丈夫是那样的人，但是她还是决定改变一下自己的生活。于是，她在朋友的帮助下，重新投身于青年时期钟爱的歌唱事业，并且开始外出旅游。这一切都表明，她对丈夫的工作已经不感兴趣了，她和巴菲特的婚姻正在面临着一场危机。

巴菲特在得知妻子苏茜重新开始自己的歌唱事业、每天投身于种族教育事业后表示全力支持她。无论在咖啡厅、酒吧，还是大型演唱会，苏茜外出的时间越来越多，而她似乎也越来越能够找到自我，在台上亮相的感觉是她多年来所期待的。巴菲特知道妻子是一个充满激情的人，她应该有自己的事业和人生。有一次，巴菲特来加利福尼亚出差，与罗伊·马萨·托丽丝途经广场的时候，看到穿着波浪形的时装、站在灯光闪烁的舞台上的妻子，赤脚在舞台上跳来跳去，心中有种说不出的滋味。那是一场为赈济非洲灾民的义务演出，台下一片掌声和欢呼声。虽然巴菲特觉得自己的妻子已经 40 多岁了，再去从事 20 几岁女生的事业不太合适，但是他心里清楚，妻子是在从事一项非常有意义的公益事业。

自从妻子有了自己的事业后，两个人的生活起了很大的变化，原本平静幸福的婚姻生活失去了昔日的光彩。两个人在家的時候，巴菲特更多的是研究他的股票，苏茜对于丈夫在外面的工作和应酬丝毫不感兴趣，而且对巴菲特身边的众多女性追随者也不觉得紧张。当妻子带着与自己在一起唱歌的同事和朋友回家做客的时候，巴菲特也不会有太多的言语，而是一头扎进卧室做自己的事情。

1977 年 4 月是巴菲特和苏茜 25 周年结婚纪念日，在庆祝晚会上，他们第一次表现得如此冷淡和低调，两个人连一支舞都没有跳，从而使这场庆祝晚会出现了一些不协调的气氛。显然，他们的婚姻已经出现了裂痕。巴菲特是一个非常理性的人，除了对自己的股票分析和投资感兴趣外，对于妻子跳舞、唱歌等娱乐活动一点也不感兴趣。而苏茜非常的感性，她希望得到丈夫



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

更多的关爱、体贴与爱抚。然而，在巴菲特看来婚姻需要的是两个人心心相通，而不是整天的亲密无间。也许苏茜感觉到他们之间的差异越来越大，更显得失落，但巴菲特仍然深深地爱着她。巴菲特说：“苏茜在我心目中永远是最漂亮的。”他们之间有着非常浪漫的恋爱史，这是巴菲特经常在朋友面前提到的事。但是，苏茜却认为那是一个错误，即使她当时是那么爱巴菲特。1977年9月，45岁的苏茜决定离开在一起生活了25年的巴菲特。苏茜在结束了她的奥菲厄姆演出后，搬出了曾经和巴菲特用心经营的在奥马哈的家，独自在旧金山租房子住。

苏茜与巴菲特分居是巴菲特没有想到的事情。尽管苏茜只是搬出去住，没有办理离婚手续，但是在妻子离开他的日子里他十分的失落，变得茫然而不知所措。巴菲特承认自己多年来确实没有注意到妻子感情上的变化，他认为自己一直爱着妻子，却全然不知自己的事业已经影响到妻子的内心感受。这次妻子提出分居，巴菲特感到非常震惊并极力劝阻，但是苏茜却执意要过一段单身生活。巴菲特很痛苦，对姐姐多丽丝说：“这么多年来，苏茜就像我心中的太阳和雨露，现在在我心目中的太阳和雨露在人间蒸发掉了，我也失去了活下去的信心和勇气。”特别是面对孩子的时候，巴菲特更加清醒地认识到妻子对自己的重要性。

巴菲特决定马上与妻子好好地沟通一下，在拨通电话后，巴菲特：“我希望你能够告诉我，为什么会有这样的决定？”电话那头的苏茜告诉他：“我害怕一个人呆在家里的那种孤独感，所以必须要远离那个家。”听到妻子这样的回答，巴菲特在电话那边嚎啕大哭起来。苏茜眼眶一阵湿润，她从来没有看到丈夫这样痛苦过，即使在最艰难的创业阶段，丈夫也没有流过一滴眼泪。苏茜被巴菲特感动了，仿佛又在用安慰的口气对丈夫说，她的出走只是想过一阵自己希望的生活，这是种在家里永远体会不到的感觉。然而巴菲特却认为苏茜的出走就意味着感情上的破裂。

但是苏茜却告诉巴菲特：“这也许对我们的婚姻是一个调整，等我再回来的时候两个人的关系也许会缓和很多。”尽管苏茜向巴菲特做出承诺仍然是夫妻，但是“各有所需”是他所不能接受的。此时他才知道，自己的努力

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



已经无法挽回妻子的心。从此以后巴菲特变得郁郁寡欢，只是一个人呆在家里，不再去关注股市，不再去关注企业发展，不再去思考投资的亏损和盈利，就像丢弃了灵魂的肉体一样，每天只是听着录音机里妻子当年为他唱的歌曲。

这时候，女儿苏姗回家来陪着巴菲特。女儿的归来给巴菲特带来了一丝精神上的寄托，给死去的心灵带来了生的希望。巴菲特把对妻子的想念全部给予了身边的女儿，希望以此来补偿对妻子的愧疚之情。苏姗也清楚地知道父亲对母亲的依恋和怀念，经常与父亲谈心，甚至安慰他：“你看，咱们家一点都没变，要是你想妈妈了随时可以打一个电话过去，况且还有我在您的身边呢。”亲戚和朋友们也给予了巴菲特很大的安慰和帮助，希望他能够早日振作起来。

苏茜住在一家租来的简陋房子里，她并没有巴菲特那么多的痛苦和伤感。尽管她没有忘记巴菲特，但也不是对他那么的依赖了。自由的生活反而给了她一种说不出的轻松。苏茜除了参加自己的义务演唱会之外，还找了一份不错的工作，通过自己的努力来养活自己。她虽然已经40多岁了，但是心态仍然很年轻，向往自由的生活，向往罗曼蒂克的浪漫，像毛毛熊、米老鼠电话和其他时尚玩具仍然是她房间里不可缺少的东西。

苏茜刚到旧金山的时候，经常会接到巴菲特打来的电话。虽然电话中都是一些无关紧要的话，但是她能明显地感觉到巴菲特目前的糟糕情况。她知道巴菲特还不能平静地接受这一切。但是对苏茜来说，她真的不想看到巴菲特这样痛苦，她希望巴菲特可以重新开始，因此在巴菲特心情好的时候苏茜就会鼓励他重新开始寻找新的幸福。

苏茜与巴菲特分居一年后，一个叫阿斯特丽德·门克丝的女人走进了巴菲特的生活。巴菲特不知道这是妻子苏茜给他介绍的保姆。看来苏茜虽然和巴菲特分居很久了，但还是很在乎巴菲特的。阿斯特丽德·门克丝是苏茜的同事，苏茜在法国咖啡厅当主唱的时候，门克丝是这家咖啡厅的金发招待员。苏茜知道这位声音温柔的女郎是一位不错的姑娘，于是在苏茜的鼓励下门克丝逐渐地了解了巴菲特的生活，并担当起了照顾巴菲特生活的重任。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

阿斯特丽德·门克丝出生于拉脱维亚，认识巴菲特的时候31岁，比巴菲特小15岁，她是一个性格开朗、温顺体贴、很会照顾人的人。门克丝有一段不平凡的成长经历，很小的时候她的母亲去世，后来迫于经济压力父亲把她送往孤儿院生活。她在集体的环境中长大，很早就十分懂事。门克丝从小过着拮据的生活，长大后也养成了节俭的习惯，穿的衣服都是在旧货店或二手商城购买的。她住在一个偏僻的小阁楼里，就靠在附近的理发店或是咖啡厅打工维持生活。门克丝虽然生活艰辛，但很快乐。在奥马哈，阿斯特丽德·门克丝是一个小有名气的女人，她几乎与整座城市里有头有脸的人物都有交情。

阿斯特丽德·门克丝乐于帮助每一个人，她还做得一手好菜，每当朋友聚会的时候，总要做一桌丰盛的宴席。虽然她一直希望自己能够成为一个受人尊敬而又有身份的人，但从不喜欢出风头。在苏茜离开巴菲特一年之后，阿斯特丽德·门克丝就像以往服务于其他人一样，成为巴菲特的保姆，照顾他的起居生活。苏茜离家出走之后的很长一段时间，巴菲特都处于痛苦之中。门克丝虽然是以保姆的身份来到巴菲特家的，但是，他们在生活中相处得非常融洽。她对巴菲特的生活和健康照顾得非常周到。每次巴菲特出差前，阿斯特丽德·门克丝都会提前为他准备好行李；当巴菲特从外地出差回来的时候，她都会亲自到车站迎接他。这位小保姆对巴菲特的体贴照顾是巴菲特没有想到的。他们之间有一个共同的爱好就是都喜欢买廉价的东西，只不过巴菲特是投资股票，门克丝是购买日常用品。巴菲特对门克丝很欣赏，她也很乐意照顾巴菲特。

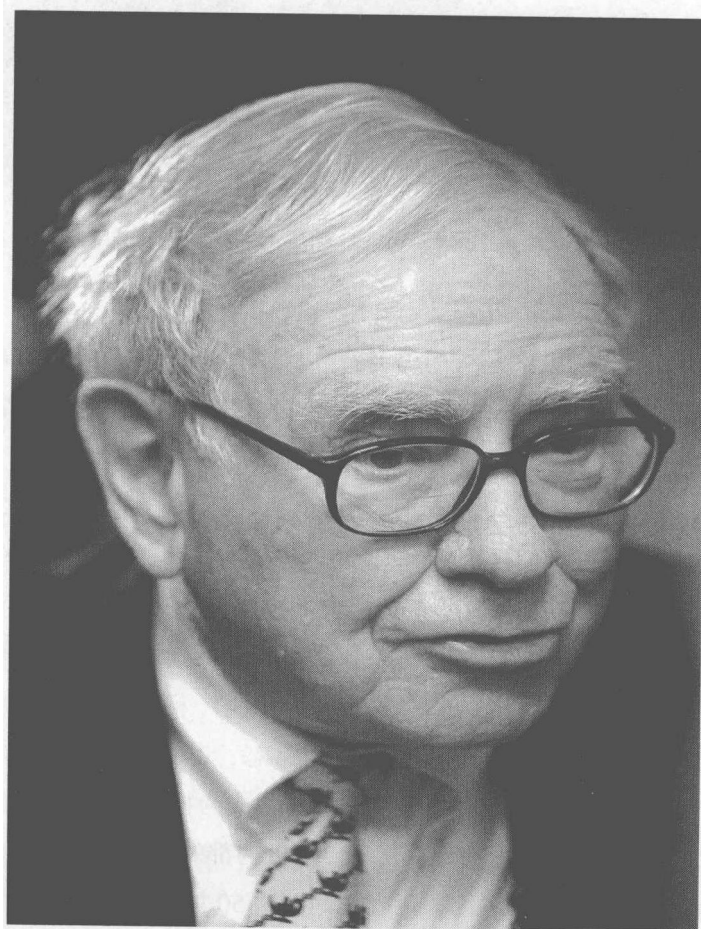
一段时间后，巴菲特做出了一个让亲人和朋友都非常吃惊的决定——他要把阿斯特丽德·门克丝接到家里来住。他们之间有共同语言和共同爱好，自从住在一起，两个人就开始了正常的感情交往。两个人相互尊敬和爱慕，无论巴菲特什么时候回家，都能够看到非常干净的屋子 and 香喷喷的饭菜。受到巴菲特的影响，门克丝也喜欢上了投资，总是呆在屋子里阅读有关书籍，还在巴菲特的建议下购买了伯克希尔·哈撒韦公司的股票。

尽管巴菲特和阿斯特丽德·门克丝在一起，但是他与妻子苏茜却没有

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



解除婚姻关系。阿斯特丽德·门克丝也非常理解巴菲特，在他的心目中她的结发妻子永远是他的最爱。尽管与巴菲特住在一起，但是门克丝却十分尊重和支持他，也许她对巴菲特仅仅是爱慕。苏茜也知道巴菲特和阿斯特丽德·门克丝之间的来往很密切，但她并没有去阻止，而是大度地接受了他们，希望在没有她的日子里，有人能照顾巴菲特。阿斯特丽德·门克丝和苏茜是好朋友，两个人会在一起共进晚餐，谈论巴菲特的生活状况。苏茜一直为自己的出走给巴菲特带来的伤痛而难过。当她看到巴菲特在阿斯特丽德·门克丝的细心照顾下恢复了往日的精神时，她也感到高兴并深深地感谢门克丝。





THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 26 章 巴氏投资理念

要赢得好的声誉需要 20 年，而要毁掉它，
5 分钟就够。如果明白了这一点，你做起事来就
会不同了。

——沃伦·巴菲特

刚刚经历了一场婚姻危机的巴菲特，深深地感受到了家庭和亲情的重要性。在十多年的投资生涯中，他从动荡不安的股市中感受到了投资不在于钱多少，而在于投资思路是否能够随着市场做出及时的调整。

20 世纪 70 年代，美国股市动荡不安，虽然没有出现暴跌暴涨的情况，但这段时间却是投资者们投资最谨慎的一段时期，也是美国股市最引人瞩目的时期。因为在这一时期出现了一个伟大的投资家——巴菲特。巴菲特之所以能够在恶劣的股票市场中获利，在于他反其道而行之的独特投资思路。

当时，在所有股票都下滑的时候，IBM、施乐、柯达、麦当劳、迪斯尼、宝丽来、雅芳等 50 多只大盘蓝筹股却一反常态，走出了一拨大幅上涨的行情，当时被称为“漂亮 50”的这波行情一时间成为投资的焦点。退休基金、保险公司、共同基金、信托基金等很多金融机构都蜂拥买进，一些小的投资机构和个人投资者也纷纷跟进，一夜之间，这 50 只绩优股暴涨。这波行情

全球第一股神的投资人生
.....
从100美元到720亿美元的财富神话



也被一些机构宣称为以“回避概念投机，回归价值投资”为宗旨，很多投资者头脑发热，蠢蠢欲动，认为股市开始回暖。此时的巴菲特依然保持冷静的头脑，静观其变。巴菲特认为，这些所谓的“一次决策”股票不具有长期持有的价值。果然，这拨上涨终于演变成投机过度的概念股行情，“漂亮50”本身也仅仅演变成为了一个概念。

1973年，尼克松“水门事件”的丑闻、石油危机等事件导致国内通货膨胀，经济衰退，整个华尔街也因此呈现出一片萧条。道·琼斯指数跌破1000点大关，回落到950点，“漂亮50”的股票行情开始破裂，所有股票全面下跌，整个华尔街都紧张起来，但是这还不是最糟糕的。1973年9月，道·琼斯指数跌到了惊人的607点，受此影响，1974年美国经济的通货膨胀率达到了11%，全球经济陷入了危机。

严峻的经济形势对巴菲特的投资也是一种考验，但他并没有因为股市的走坏停止自己的投资，而是针对这一时期的股市行情提出了自己的论断：“当别人害怕时，你要变得贪婪；而当别人贪婪时，你要变得害怕。”后来，这成为一个著名的投资论断。

在这一时期，巴菲特的投资十分谨慎，不会轻易地投资某只股票。他拼命搜寻各种有投资价值的廉价股票，一旦看准机会，就会毫不犹豫地投入大量资金。70年代中期，美国股市的下跌已经使投资者完全失去了信心，还疯狂地抛售股票。而巴菲特却先后投资了NPI公司、底特律国际桥梁公司、斯佩里·哈钦森公司、美国卡车公司、芝星维公司、汉帝哈曼公司，在他看来正是美国经济的萧条、通货膨胀给他带来了很好的投资机会。当这些公司的股票被巴菲特列为投资对象的时候，全美国的人都以为他疯了。要知道，目前他手中和伯克希尔·哈撒韦公司持有的股票都处于亏损状态。1973年年底，伯克希尔·哈撒韦公司的市值已经跌到了4000万美元，公司的股东们都在为企业的利润而担忧，巴菲特却在继续购买那些跌价的股票。他经常对人说：“这些股票会使我明天赔钱，但也会使我后天赚钱。”

反其道而行之是巴菲特的投资理念之一，他喜欢在别人退出的时候杀进去。因为他觉得这个时候才是购买股票的最佳时机。虽然很多人都明白这



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

个道理,但是能够从容不迫地买进股票却需要敏锐的市场洞察力和气吞山河的气魄。

巴菲特觉得只要投资就肯定少不了冒险,当手中的股票下跌时,只要做到心中有数,镇定应付就好了。70年代的美国股市,比巴菲特想像的更糟,经济不景气持续时间之长,也是他没有预料到的。但是,他知道自己绝不能后退或者犹豫,否则一切都将前功尽弃。在巴菲特看来,这个时候只有继续前进。此时,伯克希尔·哈撒韦公司的亏损更加严重,其股票价格跌幅已经超过50%,这种账面上的亏损并没有打乱巴菲特的计划,他依然买进了自己认为不错的股票——沃尔特温普森公司、考德威尔班克公司、摩西鞋业公司、福特汽车公司等十多家股票。联合出版社是巴菲特最喜爱的股票之一,一年之内有100多天都在购买这只股票。起初,巴菲特以每股10美元的价格买进了这个公司的股票,一个月之内跌到了每股7美元,很多持有这只股票的人迫不及待地吧股票抛了出去,但巴菲特却反其道而行之,在一个月之内先后10次重复买进。

1974年10月,《福布斯》杂志社的记者采访巴菲特:“您对当前的股市怎么看?”“现在是该大量投资的时候了!”巴菲特轻松地说道。

记者有些不解地问:“目前正是股市走熊的时候,原则上都要撤离资金,您为什么认为是好时机呢?”

“不错,现在是美国股市上少有的几个时期之一。没人能想要它,所以才是投资的好时机,当别人害怕时,你要变得贪婪。”巴菲特再次重申了他多次提及的观点。

巴菲特的投资理念是非常正确的,到70年代后期,股市逐渐地走出了最黑暗的时期,巴菲特所买的股票也开始增值,而且随着股市的上涨,他持有的股票也翻着跟头往上涨。不但巴菲特的个人财富剧增,就连伯克希尔·哈撒韦公司也逐渐扭亏为盈,实现了多年来质的飞跃。巴菲特意识到股市尽管还处在疲软期,但是即将走出低谷,于是就想尽一切办法扩大投资。之后,巴菲特就开始兴致勃勃地利用伯克希尔·哈撒韦保险公司的大量流动资产来购买股票,奥姆雷达·赫斯、美国广播公司、GEICO、SAFECO、F.W.羊毛

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



公司等公司的股票都是他在这一时期买进的。

巴菲特的成功投资使他成为名副其实的投资家。在股市低迷时期，能够实现大幅盈利的人不多，所以此时华尔街上的很多投资者纷纷向巴菲特靠拢，尤其是巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司的年报，成为众多投资者追捧的宝贵信息。为了能够获取伯克希尔·哈撒韦公司年报，也为了能够跟着巴菲特一起赚钱，很多极端的投资者将全部资金都投入了伯克希尔·哈撒韦公司的一只股票中。

20世纪80年代初，美国的股市进入了逐步的复苏阶段，很多人都开始大量地投资股票。巴菲特没有像其他人一样倾注大量资金疯狂买进，而是又开始担心美国经济会发生通货膨胀。如果真是这样的话，经济还将会受到沉重的打击，股市也会再次出现动荡。巴菲特认为，投资必须要慎重，于是他一方面选择了那些受通货膨胀影响较小的公司进行投资，比如通用食品、R. J.雷诺得工业公司；另一方面选择那些股票的价格可以随着通货膨胀的加大而提高的行业和公司，比如消费品、农矿企业等，美国铝公司、克利弗朗克利弗钢铁公司、哈迪和哈曼、凯撒铝制品和化学品公司等。

20世纪80年代初期，美国经济的通货膨胀导致很多投资者纷纷抛出股票以便购买企业资产。而巴菲特提前预料到了这些，对通货膨胀的研究和思考使他手中的资金免于贬值。因此，当80年代初美国经济出现衰退时伯克希尔·哈撒韦公司的股票却独善其身，盈利颇丰。1982年，每股涨到了740美元，巴菲特的个人财富也激增到2.5亿美元，在《福布斯》“美国富豪排行榜”中名列第82位。

1982年6月，国库券的利率是13.32%，两个月后下降到了8.66%，股市连续惨跌8天，道·琼斯指数跌到了777点，是15年来的最低点。投资者失去了信心，尽管里根总统实行了减税，但是依旧不能改变股市的下跌趋势。于是，政界和华尔街上的金融界联合展开了救市行动，巴菲特则表示股市还要持续繁荣。1983年初期，美国股票开始回暖，在这波上涨行情中道·琼斯翻了50多倍，巴菲特的身价也因此涨到了62000万美元。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 27 章

收购内布拉斯加家具商城

我的致富经验中重要的东西是理性。我总是把智商和天资看做发动机的马力，但产量(发动机的工作效率)则取决于理性。

——沃伦·巴菲特

20 世纪 80 年代，美国经济在经历了短暂的衰退之后，在 1982 年进入一个经济发展的新阶段。这个时候，巴菲特把目光转向了老牌的家族企业，他认为能够在经济萧条时期走过来的家族企业必定有强大的生命力。

美国有很多的家族企业，但家族企业在管理上往往有很大的局限性，创新能力也比较差，所以大部分家族企业在市场上生存的时间都比较短。但是，那些有实力的老牌家族企业还是有投资价值的，比如巴菲特就对内布拉斯加家具商城产生了浓厚的兴趣。

位于奥马哈的内布拉斯加家具商城成立于 1937 年，是一家具有很大发展潜力的零售商企业。巴菲特从 1983 年开始就十分关注这家企业，他一直想找机会与这家商城的老板罗丝·布拉母金谈谈收购的事。

一天，巴菲特走进这家商城，发现它的营业面积横跨三条马路，足有 40 英亩大。他看到罗丝·布拉母金乘着高尔夫球车正在巡视。巴菲特不想

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



打扰她的工作，于是小心翼翼地走去打了声招呼。罗丝·布拉母金听说过大名鼎鼎的巴菲特，于是就停下工作跟他交谈起来。巴菲特在做了一番自我介绍后，直截了当地问她：“是否愿意把商店卖给伯克希尔·哈撒韦公司？”没想到罗丝·布拉母金果断地回答道：“非常愿意。”布拉母金好像已经考虑过似的。万分惊喜的巴菲特连忙问道：“那么我们就价格问题谈谈好吗？”“6000万美元。”罗丝·布拉母金脱口而出。

听到这样的回答之后，巴菲特起身向布拉母金告辞，并表示希望能够马上进行下一步的谈判。

在接下来的几天，巴菲特同罗丝·布拉母金就具体事件展开了谈判，最后以5500万美元收购了商店80%的股份，其余的20%的股份由商店的管理部门持有。谈判之初，巴菲特想买回这家商店的90%的股份，但是商店的经营权都掌握在罗丝·布拉母金家族手里，总资产达8900万美元，他们家族要求必须持有20%的股份。

巴菲特以闪电般的速度收购内布拉斯加家具商城是他投资计划中的一部分，对这家商城的收购早就在他的计划之中，只是没想到会进行得如此顺利。看来布拉母金也是早有此想法，她对巴菲特的投资水平和经营管理早就有所了解，所以当巴菲特提出此要求时，罗丝·布拉母金就愉快地接受了。

罗丝·布拉母金于1893年12月3日出生于莫斯科，后迁往美国，家境贫寒，兄弟姐妹很多，从小全家九口人挤在一个房间里。虽然她的童年非常苦涩，但是罗丝·布拉母金从小就学会了用乐观的态度面对生活中的困难，养成了一种坚韧不拔的性格，任何时候都保持着自尊和自信。虽然家庭经济非常拮据，但她从不向富人乞求施舍。6岁时，她开始在一家面包店里打工。

一次偶然的时机，布拉母金碰到了热心肠的一家人。那是一个知识分子家庭，在那里布拉母金对俄文与数学有了初步的了解，为她对知识的追求奠定了基础。13岁那年，布拉母金在一家商店找了一份临时工作，一边自学一边工作。通过不懈的努力，三年后布拉母金不但掌握了科学文化知识，还当上了这家商店的店长，管理商店里的日常工作。在布拉母金手下工作的有5个男员工，而此时的布拉母金只有16岁。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

虽然罗丝·布拉母金只有16岁，但是从小接触社会的她已经脱离了少女的稚嫩，并把商店管理得井井有条。罗丝·布拉母金是一个聪明的女孩，在管理商店的过程中学会了很多经营管理方面的知识，同时结交了当地的很多商人，这为她走上经商道路铺垫了基石。

罗丝·布拉母金在经营商店的过程中认识了自己的丈夫——萨多·布鲁明，1914年他们结婚后不久，俄罗斯就陷入第一次世界大战的战火中。1917年罗丝·布拉母金随同丈夫移民到美国，1919年她把父母、姐妹全家人接到奥马哈，全家人开始了在美国的生活。

罗丝·布拉母金除了照顾父母之外，还得努力地工作。当时没有什么特长的她经济收入有限，全家人的生活非常艰辛。但是，布拉母金从没有放弃心中的理想。1937年，罗丝·布拉母金花500美元开了自己的杂货店，就是现在的内布拉斯加家具商城。从那时起，44岁的罗丝·布拉母金开始了自己的创业史。罗丝·布拉母金在经营过程中以信誉著称，从开业那天起，“价格低廉，诚实公道”就成为商城的经营宗旨，对于那些经济困难的人还可以按成本价出售，所以在很短的时间里商城就在奥马哈市建立起了良好的信誉，家具商城的顾客络绎不绝。

在奥马哈，商城良好的信誉，再加上罗丝·布拉母金薄利多销的营销策略，家具城异常的火爆，从而使许多同行产生了嫉妒之心。1949年，莫哈威克地毯厂的地毯每码售价在7.25美元，而罗丝·布拉母金却只卖4.95美元，莫哈威克地毯厂就控告内布拉斯加家具商城违反了公平贸易法。经过调查，法院判定罗丝·布拉母金并没有违反公平交易法。据说，这位法官第二天就去罗丝·布拉母金的商场买了价值1400美元的商品。

由于资金短缺，罗丝·布拉母金每次只能进很少的货，所以很多本地供货商都拒绝为其供货。随着生意越来越好，这些商品根本不能够满足顾客的需求，于是罗丝·布拉母金就多方联系货源。为了能够找到长期供货的厂商，她甚至跑到外地取货。

罗丝·布拉母金管理严格，经营有方，内布拉斯加家具商城迅速发展成为一家有影响力的综合性的家族企业。20世纪60年代初，巴菲特就看到

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



了这家商城的发展潜力。所以，巴菲特就想让布拉母金加入他刚刚成立的合伙公司，但被罗丝·布拉母金拒绝了。

从那时起，巴菲特就对这位罗丝·布拉母金和她的公司产生了强烈的好感，这个商城的发展与经营他全看在眼里。尽管很少与布拉母金打交道，但是巴菲特从心里一直渴望跟她有更多的合作。终于，在1983年拜访罗丝·布拉母金的时候，巴菲特就做好了不惜花高价将商城买下的准备，只要罗丝·布拉母金答应了，巴菲特可以马上支付款项。

1983年罗丝·布拉母金太太已经89岁了，虽然精神矍铄，年轻时的气魄仍存，但是她很清楚地知道，自己不可能再经营自己的商城了。她需要有人来继续她的事业，巴菲特可以说是一个非常合适的合作伙伴。巴菲特是全美国最权威的投资家，他的伯克希尔·哈撒韦公司已经收购了多家企业，不管是在经营能力还是投资策略上，布拉母金都对巴菲特很放心。自从巴菲特接手内布拉斯加家具商城以来，罗丝·布拉母金对巴菲特的为人有了进一步的了解，对他更加信任。特别令布拉母金佩服的是巴菲特没有对商城查账，没有查库存，更没有更换商城的领导者或者安排亲信。

巴菲特了解到罗丝·布拉母金家族的每一个人都是优秀的领导者，将近90岁高龄的布拉母金非常具有商业头脑。在被收购之后，内布拉斯加家具商城仍由布拉母金一手经营，只不过是成了巴菲特公司旗下的一个子公司，巴菲特给罗丝·布拉母金的年薪达到了30万美元。

内布拉斯加家具商城是一个非常有发展潜力的企业，在巴菲特收购它一年零三个月后，营业额就超过了伯克希尔·哈撒韦纺织厂19年来所有营业额的总和。10年后，总收入已经达到了2.09亿美元，纯利润达到了7800万美元。内布拉斯加家具商城的良好发展，在一定程度上缓解了伯克希尔·哈撒韦公司内部资金运转的问题。然而自80年代以来，伯克希尔·哈撒韦公司的纺织厂效益越来越差，一直处于亏损的状态，为了继续经营下去，巴菲特不断地为其注入资金。但是，巴菲特意识到纺织市场已经处于没落的阶段，再这样下去肯定不会有太大的发展，反而会拖垮整个伯克希尔·哈撒韦集团。于是，1980年巴菲特把织机数量减少了1/3。尽管规模有所缩小，但



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

是1981年纺织厂还是损失了270万美元，使伯克希尔·哈撒韦公司发展进入最坏的时期。1985年当新上任的伯克希尔·哈撒韦纺织厂的总经理再次向巴菲特申请资金时，巴菲特已经痛下决心——决定关闭纺织厂，抛弃原有的所有业务，把它改造成一家从事资本运作的现代金融企业。

关闭纺织厂以后，巴菲特拥有了更多的闲余资金，于是他把这些资金继续投入到内布拉斯加家具商城，以此来扩大拥有的股份份额。后来巴菲特又从罗丝·布拉母金的姐姐手中买下了奥马哈波珊珠宝店，继续着自己的投资事业。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第28章

巴菲特的投资回报论

许多人拥有一台枷马力的发动机，但只获得100马力的产出。如果拥有一台200马力的发动机，并使它开足马力，这是更好的途径。

——沃伦·巴菲特

随着内布拉斯加家具商城的不断发展，20世纪80年代中期，巴菲特又一次趁机连续收购了几家极具潜力的公司。1986年，巴菲特支付3.15亿美元买下了另一家品牌公司——斯科特·飞兹公司，并且成为伯克希尔·哈撒韦公司旗下的子公司。

斯科特·飞兹公司规模很大，但是在80年代中期股票大牛的行情中，这家公司并不被投资者看好，股票价格一直徘徊在45美元左右。巴菲特持有这个公司的很多股票，他了解到斯科特·飞兹公司董事长拉尔夫·格比也想购买这家公司，无奈资金有限，只能勉强将股价提高到每股62美元，但最终拉尔夫·格比的这一计划并没能阻止投资商的阴谋。这些投资商都是为了在市场中获取暴利，所以他们惟一的目的是把这家公司以高价卖掉。

斯科特·飞兹公司资金利润很高，而且巴菲特特别渴望得到公司旗下世界图书出版机构，这对于他经营报业有很大的帮助。另外，巴菲特还看重斯科特·飞兹公司负债很少，这说明这家公司有足够的现金流，在市上的变现肯定会很好。并且投资权益报酬有很大的升值空间，如果长期持有这样一



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

家公司的股票，一定有非常高的回报。

收购斯科特·飞兹公司是巴菲特到目前为止最大的一个收购案，为伯克希尔·哈撒韦公司带来了大量的现金，公司立刻由原来的少量负债变成了零负债。在投资这家公司前，斯科特·飞兹付给伯克希尔·哈撒韦公司8470万美元当股息，而这笔钱没有折算在收购价中，因此巴菲特收购斯科特·飞兹的成本是3.15亿美元，但实际价格只有2.3亿美元。

投入小，收益大，巴菲特认为这次投资是最划算的。通过收购斯科特·飞兹公司，巴菲特得到了真空吸尘器公司、道格拉斯公司、克利夫壮·伍德公司等近20家生产和销售公司。他们销售的空气压缩机、航空工具、发电机、喷漆设备等产品，在全美国一直有很好的市场，销量也非常好。这些公司大大壮大了伯克希尔·哈撒韦公司的实力。巴菲特的这20多家公司分布在芝加哥，虽然规模不大，但几乎都是零负债。其他投资商可能都看不上这些，但是巴菲特正是看中了这一点。在巴菲特看来，只要管理到位，这些小公司就很容易运转下去，而且获利也较快。自从巴菲特收购了这些公司以后，每年的收入都以5%的速度在增长。

收购斯科特·飞兹公司成功的同时，1986年巴菲特还以4600万美元买下了费奇海默兄弟公司84%的股权。这家企业就像内布拉斯加家具商城一样，是一家老牌的家族企业。由于海德曼家族希望继续经营企业，所以巴菲特保留了16%的股权。也就是说，其经营权仍然属于海德曼家族。据说，自收购之日起，巴菲特就没有去过位于辛辛那提的费奇海默兄弟公司总部，而是将一切事务全部委托给了海德曼兄弟。当然，他们并没有让巴菲特失望。6年时间内其营业收入从7500万美元增长到1.22亿美元，伯克希尔·哈撒韦公司也获得了4900万美元的税后利润。

随后，巴菲特还收购了布朗制鞋、美国广播公司（ABC）等。20世纪80年代的美国，收购公司盛行，巴菲特掀起了他的收购狂潮，但是巴菲特并没有通过非法的投机手段去收购，在他旗下的收购公司无一例外的都扭亏为盈，实现了高额的利润。

美国广播公司（ABC）在美国是一家影响力很大的公司，对于巴菲特的

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



投资生涯来说具有很大的意义。1985年1月，巴菲特与ABC的负责人格登展开了收购的谈判。

美国广播公司简称为ABC，它是由全国广播公司的一个广播网发展而来的。全国广播公司是美国最大的广播公司，当时它拥有两个广播网，红色广播网和蓝色广播网。1940年美国联邦通讯委员会颁布有关规定，一个广播公司只能有一个广播网，所以1942年全国广播公司将两个广播网进行资产分离，并于第二年的12月将实力较弱的蓝色广播网以800万美元的价格出售给爱德华·诺布尔，也就是现在的美国广播公司。1945年6月15日，它正式更名为美国广播公司，但美国人习惯称它为ABC。

ABC刚分离出来时实力较弱，由于市场上有美国全国广播公司和哥伦比亚广播公司两家老牌公司，所以ABC在很长一段时间内都无法在市场上立足，经营十分困难。20世纪50年代初，美国司法部出台了一项大剧院必须和电影制作公司分离的规定。1953年2月，ABC被联合派拉蒙剧院公司收购，才给ABC带来了转机。在联合派拉蒙剧院公司董事长伦纳德·戈登森的领导下，ABC连续推出了几档质量很高的节目，从而扩大了其在全国人民中的影响，实现了巨大的经济利益和市场效益。

与联合派拉蒙剧院合并以来，ABC对节目的重视就没有削减过。因为他们明白只有高质量的节目才能吸引观众。1954年，ABC争取到了“迪斯尼乐园”和“米老鼠俱乐部”两部动画片的播出权，受到全美国儿童的青睐，从而打开了全国的儿童市场。后来ABC又先后取得了西部电影和多项体育赛事的转播权，使得自己在全国公众中的影响力越来越大。1959年，全美足球大赛、棒球大赛、拳击大赛等多项体育比赛的报道都由ABC独揽；1961年，ABC推出“体育的疯狂世界”和“美国体育”两档体育类节目，当时体育在美国公众当中兴起了一阵潮流。这些体育报道也使ABC有了与两家老牌电视网竞争的资格。1977年，ABC因播映了电视系列片《根》轰动了全国，观众达1.3亿，创造了美国电视史上收视率的最高纪录。

ABC把观众定位在城市年轻人群上，针对他们的偏好推出强有力的电视节目，尤其是在体育节目上夺得了在全国的首播权，独树一帜的体育节目



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

使 ABC 不断攀登新台阶，在电视节目的排行榜上，ABC 的节目多次排在前列几位。

ABC 作为一家商业电视网，和其他广播一样，广告费是收入的最大来源。随着 ABC 在公众中的影响力越来越大，广告商也纷纷把目光投向了该电视网。ABC 一贯以低廉的广告价格来吸引广告商，但是如果在黄金时间，比如体育赛事直播或者超级赛事的决赛上，其广告费也不菲，每 5 秒的广告价值达数百万美元。

进入 80 年代以来，ABC 逐渐转变为一家以体育栏目为特色的广播网。1984 年，ABC 就以将近 3 亿美元的天价购买了 1984 年洛杉矶奥运会的转播权，这一运作使 ABC 得到了空前的发展，不仅赚取了巨额的利润，而且赢得了大批的观众。从此以后，ABC 在美国民众心目中的地位已经不可替代。

20 世纪 60 年代，ABC 在美国传媒界已经极具影响力，巴菲特也开始关注它的发展。巴菲特从 ABC 在股市上的业绩开始，逐步对这家广播网有了更深的了解。当时巴菲特就有投资这家公司的想法，只是因为资金有限而没有办法收购它。

巴菲特对朋友查理·门罗说：“要知道，ABC 的命运完全掌握在股票交易者手中，每个人都有控制它的机会，我手头要是有了钱就好了。”从此以后，巴菲特总要拿出一定的资金购买 ABC 的股票。从 60 年代到 80 年代，他已经逐步购买了 ABC 2.5% 的股权。1985 年 1 月，巴菲特终于等到了进一步接触 ABC 的机会。托马斯·默菲首都城市通信公司与 ABC 进行了合并，ABC 的负责人格登同意了默菲的建议，但是由谁来接管并没有定下来，最后格登想到了巴菲特。于是，格登希望巴菲特能够参加首都城市通信公司与 ABC 的合并。

巴菲特接受了格登的邀请，并决定接管 ABC 公司。但是，如果巴菲特同时接管合并后的首都城市通信公司和 ABC，就违反了美国的相关法律。因为首都城市通信公司的一家电视台与巴菲特经营的《布法罗新闻报》原《新闻晚报》都位于布法罗，法律规定它们不能并存，而巴菲特在经营《布法罗新闻报》上付出了巨大的心血，因此这件事让他陷入了两难的境地。并且，

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



巴菲特也不能同时参加《华盛顿邮报》和美国广播公司两家传媒公司的董事会，他再一次面临收购中的难题。《布法罗新闻报》和《华盛顿邮报》都是巴菲特多年来得以实现的愿望，他对报纸业的感情远远超过了对它投资的价值。况且，巴菲特与凯瑟琳之间的深厚友谊也不能让巴菲特完全放下。

最后，默菲为了与巴菲特能够很好地合作，主动卖掉了在布法罗的电视台，而巴菲特也退出了《华盛顿邮报》的董事会，但并没有放弃《华盛顿邮报》公司的股权。巴菲特以每股172.50美元的市场价格买下了300万股首都·美国广播公司的股票，这笔5亿美元的交易占有该公司18%的股权，巴菲特顺利加入该公司的董事会。巴菲特和默菲各做出让步，和格登一起做成了美国第一笔电视网的交易，后来这被称为美国史上最大的媒体合并行动。

巴菲特的这项大投资刷新了伯克希尔·哈撒韦公司的投资纪录，也成就了他进军传媒界的梦想。

80年代中期的ABC公司是最值得金融界投资的媒体之一。因为处在如日中天的ABC，有着巨大的发展潜力和投资回报。这两家公司在30年间连续盈利，从1975年到1984年，首都城市通信公司的股东权益报酬率平均达到了19%，ABC股东权益报酬率也高达17%。巴菲特非常看重他们之间的合作。在巴菲特眼里默菲的人品以及经营才能都是非常棒的，所以巴菲特绝不会错过这个绝好的投资机会。

巴菲特接手ABC正好是美国经济整体没落的80年代后期，1987年股灾的爆发，严重影响了公司的经济效益，ABC的电视广告收入剧减，再加上公司内部管理机制和审核机制出现的问题，管理逐渐跟不上公司的发展，这直接影响了公司节目的制作成本。

巴菲特是个非常节俭的人，除了在生活上如此之外，在他经营的公司里，每做一项事情他都会把成本计算得清清楚楚。当他看到ABC的管理层壮观的办公大楼、豪华的大厅和办公室时，觉得非常奢华浪费。巴菲特虽然认为提高员工福利政策、美化办公环境对于公司的发展非常有帮助，但是也要合情合理，与公司的实际发展状况相吻合才好。ABC仅仅付给一个花匠



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

的薪金就高达6万美元，可想而知，那些管理层和领导薪资更是高不可攀。在巴菲特接手ABC后的第一年就亏损8000万美元。

为此，巴菲特提倡公司处处要节约成本，大搞节省政策，删除不必要的开支，控制经营成本。为了节省开支，巴菲特将豪华的办公大楼卖给了一位日本投资商，解雇了1500名“不合格”员工，关闭了ABC在纽约总部的高级餐厅。他以身作则，提倡领导和员工一样到员工餐厅进餐，就连他出差时也改坐出租车。

对巴菲特大刀阔斧的改革，默菲等人都表示支持。巴菲特在提倡节约成本的同时，不断地加大对首都·美国广播公司的投资。从1985年到1991年，总投资高达15亿美元。同时，首都·美国广播公司在此期间的市值从29亿美元增长到83亿美元。巴菲特从中获利27亿美元，他在投资ABC上，每1美元就可以创造2美元的投资回报，这让伯克希尔·哈撒韦公司的股东们大受其益。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第29章 遭遇股市灾难年

投资的秘诀是，看到别人贪心的时候要害怕，别人害怕的时候要贪心。

——沃伦·巴菲特

1982至1987年，美国经济进入了一个持续发展的时期，美国以及整个西方国家的股市都走入了牛市行情，而且这一轮大牛市是前所未有的。美国股市经济开始复苏，股市开始回升，许多公司通过对手接收、杠杆收购及合并浪潮等手段也大大推动了股市的高涨。

20世纪80年代的美国，公司合并、收购成风，简直是呈几何级数成长，其目的就是通过不断地收购其他公司来筹资。其实，这是一种风险极大的违规交易，他们应用杠杆效应进行交易，在收购中主要是依靠销售垃圾债券，通过把垃圾证券卖给公众来筹措巨额数量的资本。垃圾债券是一些金融机构为获取暴利而发行的一种高收益、高风险的债券。因为它的利率很高，所以一些公司就用卖垃圾债券筹来的资金购买想要得到的公司，同时上市公司首次新股发行成为一种时尚，在股票市场上流行的资金成了一组虚拟数字，这严重偏离了股市运行的法则，股市膨胀的背后隐藏着巨大的危机。就像以往任何一次股灾前一样，投资者盲目地相信市场上看到的一切，被眼前的利润



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

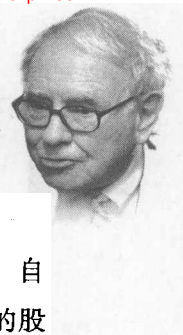
冲昏了头脑。

伯克希尔·哈撒韦公司的股票价格最高的时候升到每股 3450 美元，这是个惊人的数字，面对史无前例的大牛市，巴菲特却已经感觉到了潜在的危机，并看到了危机一旦发生会造成的后果。在这次大牛市中，1982 年道·琼斯平均指数仅有 884.4 点，1983 年则升至 1190.3 点，1985 年以后股票市场日益兴旺，炒股之风日益盛行，从而使股票价格直线上升，1987 年 8 月 25 日则涨到了 272242 点，即上涨了近 3 倍。

股票价格的增长速度已经远远超过了经济的发展速度，在 1982 年 10 月至 1987 年的 5 年间，美国的工业生产指数只增长了 30.5%，而股票价格增长了 3 倍。巴菲特认为，这个时候大家都认为炒股是致富的捷径，却恰恰忽略了股价一反常态骤然猛涨说明证券交易投机因素很大。巴菲特凭着对市场的了解，认为自 1982 年以来，国际金融市场上的游资一直充斥着货币市场和股票市场。目前市场过热，股票市场上的投机活动也日益猖獗，买空卖空长期盛行，从而使股价与经济发展出现了严重的脱节，而股值高估、股价奇高、股市过热这些问题一旦有风吹草动，崩溃就难以避免。

到 1987 年 10 月问题终于显露出来，10 月 2 日，长期债券的收益已经升到近 10%；10 月 6 日，道·琼斯指数跌了 91.55 点；10 月 19 日，股指从开盘时的 2247.06 点下跌至收盘时的 1738.74 点，当天下跌 508.32 点，跌幅达 22.6%。仅这一天，美国全国损失股票市值就达 5000 亿美元，相当于美国全年 GNP 值的 1/8。股票市场历史性的变化随时可能发生，华尔街上许多投资经纪人因为突如其来的股灾而损失惨重，特别是那些中小投资者、散户看到自己的股票收益在一夜之间化为乌有，纷纷给自己的经纪人打电话咨询。他们不知道这不是他们这些投资机构所能左右的事情。但是，疯狂到极点的投资人严重干扰了股票交易的正常运行，大批量的交易无法成交，许多股票和期货交易所关门避市，更有甚者闯进交易所，开枪打死了股票经纪人，但是这些偏激的行为并不能改变现状。巴菲特早在几天前就将公司持有的所有股票抛售了，因为巴菲特认为在牛市这个危险区域，股价上涨的幅度已经超过了上市公司发行债券的 12%~13%。这样的话，市场上的股价下跌

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



50%也不足为怪。

“当别人贪婪时，你要变得害怕。”这是巴菲特投资的第二条铁律。自从1985年开始，巴菲特就逐渐地减仓，1987年以来他就开始抛售手中的股票。10月份传来股市连续下滑的消息时，他已经卖掉了公司一大批可以分红的股票。尽管当时他的股票正处在不断地上涨过程中，但他还是很果断地让助手将公司持有的股票全部都卖掉。

10月19日，美国的广播电视、各大媒体和报纸纷纷报道和刊载了美国股市大崩盘的消息。对于这一消息，美国各界反应都很强烈，白宫方面也赶紧站出来发表声明稳定局势，并发表了目前国内经济和就业运行良好的状况，表明了政府立即救市的决心和信心。晚上总统里根立即与财政部长贝克、美联储主席格林斯潘商讨对策，严密关注事态的发展。

美国政界和金融界都展开了对股灾的大讨论和寻找应对措施。此时的巴菲特却表现得十分冷静，对应对股灾造成的可能性后果已经做好了充分的思想准备。在股灾爆发时，他手中只持有《华盛顿邮报》、美国政府雇员保险公司、美国广播公司三只股票，其他的全部被抛售。虽然损失了3.42亿美元，但是影响并不大，巴菲特没有丝毫的惊慌失措。那时的他可能是全美国惟一一个不关注股市的人了，他告诉他的员工只需要正常的工作，股价下跌对他们公司没有什么影响。

但是，对于投资股票的人来说，这次股市暴跌几乎没有多少人能够承受得了。第二天，华尔街上那些投资者就上演了一场场惊心动魄的画面，有的投资人坐在办公室举着手枪对准太阳穴，准备扣动扳机；有的投资人爬上了帝国大厦准备跳楼……很多伟大的金融经理、企业董事长和股票经纪人一夜之间倾家荡产，几百万的资产瞬间化为乌有，有的甚至已经债台高筑。面对如此大的打击，他们的信心受到了重大创伤，承受不了的人们只想到了一个字，那就是“死”……

1987年的股灾不但给投资者带来了致命的打击，而且也严重地影响了美国金融市场的稳定和经济的发展。为了避免出现像1929年股灾后那样的经济大萧条，美国政府和美联储积极调集资金，向银行系统注入大量资



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

金，并向那些损失较大的上市公司、券商、金融机构提供短期贷款。各大银行宣布降低优惠利率，银行家信托公司也表示在任何情况下都会保证客户的资金需求。

在政府的扶持下，美联储各大银行开始购买受损失的上市公司的股票和债券，而获得贷款的金融机构和上市公司也开始积极地自救，100多家大公司开始回购自己的股票。积极的救市逐渐产生了效果，当天下午三点，道·琼斯指数就开始回升。

股灾发生三天后，巴菲特约好朋友凯瑟琳·格雷厄姆等多人在弗吉尼亚的威廉斯堡参加了一个聚会，他们的重点已经从救市以及股灾对投资的影响转移开来，度过了一个轻松而愉快的聚会。巴菲特更像是在这次股灾之后享受着什么，当一个朋友问他如何看待这次股市大跌时，巴菲特思考片刻后，回答道：“也许股价已经升得太高了。”

随着股市的不断下跌，巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司也从股灾一周前的4230美元跌到了3170美元，市值缩水25%。虽然巴菲特失去了1/4的经营成果，但是这还不是他最担心的，因为在他看来，这场股市大跌远远不止于此，而是引起了全球股市的动荡。美国股市在19日、20日暴跌之后，引起了外汇市场上投资者的恐慌，他们开始大量抛售美元，抢购硬通货，从而致使美元大幅贬值，导致日本、欧洲股市暴跌。10月26日，日本日经指数下跌4.75%，法国股市下跌7.0%，瑞士股市下跌10.0%，英国、德国股市跌幅也都超过10%，香港恒生指数暴跌1120.7点，日跌幅高达33.33%，被迫停市。仅仅10月份一个月，就造成全世界股票市值损失17920亿美元，受影响最大的美国损失高达8000亿美元，日本损失6000亿美元，英国损失1400亿美元，相当于第一次世界大战期间损失之和的5倍还多。

巴菲特在这场股灾中保持冷静、清醒的头脑，1987年盈利依然奇迹般地高达20%，伯克希尔·哈撒韦公司市值在缩水25%的情况下，利用反弹行情把损失又补了回来，最终盈利5%。巴菲特在股票投资方面的技能已经达到炉火纯青的地步，他在总结这场股灾中的投资规则时这样说道：“一、永远不要接受损失；二、永远不要忘记第一条。”

全球第一股神的投资人生
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



第 30 章 最大的投资：可口可乐

我从未想过预测股市未来，而股市短期未来的
走势更犹如毒药，应该让其远离投资人。

——沃伦·巴菲特

1989年3月15日，道·琼斯新闻联线上一条简讯震惊了美国：“伯克希尔·哈撒韦公司购买了可口可乐公司6.3%的股份！”如果算上可口可乐公司自身的股票回购，巴菲特已经拥有了可口可乐公司这家在全球市场产品分布最广的饮料公司的7%的股份，2.9亿多股的股票总价值高达10亿美元，比整个共同基金业所拥有的可口可乐股票总数的两倍还要多。

这是巴菲特投资史上的又一次大手笔。如此大规模地投资可口可乐公司股票，在美国的股市上还是第一次。巴菲特为什么下如此大的赌注去投资可口可乐公司呢？或许这跟他的投资理念、经营风格有很大的关系。自从1987年股灾以来，巴菲特就改变了自己以往的投资策略，一直倡导要做自己能力范围之内的事。可口可乐公司在1987年到1990年间，业绩一直处于下降的状态中，股票年平均增长率连续创新低，这让巴菲特看到了目前可口可乐公司的情况正处在他力所能及的范围之内。伯克希尔·哈撒韦公司购买可口可乐公司的股票，对于两家公司来说都是一个崭新的开始。巴菲特在投资任何一个项目时，总是以永恒价值作为投资的标准。巴菲特看到了可口可



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

乐潜在的价值后，做出了他有史以来最大的一笔投资，在购买之前，巴菲特花了好几个月的时间对其利弊进行衡量。1988年末和1989年初的很长一段时间，巴菲特秘密地逐步下达买入指令。在完成了对可口可乐公司10亿多美元的巨额投资后，此事轰动一时。巴菲特的投资也使他成为可口可乐最大的股东，与美国参议员山姆·南恩、娱乐业投资大亨赫伯特·阿伦、棒球俱乐部前部长彼特·尤伯罗斯等人共同成为董事会成员。

巴菲特成为董事会的成员，可口可乐的总裁基奥给了他很高的评价：“他是一位既了解情况又会发挥积极作用的董事，他对全球注册商标的内在价值有着清晰而深刻的认识。”

提到巴菲特投资可口可乐，可口可乐总裁基奥与巴菲特还有一段漫长的故事。基奥于1958年出生于依阿华州苏城，大学毕业以后跟随全家迁居奥马哈的法纳姆大街，正好与巴菲特家对门，所以他们很早就认识了。后来基奥就在奥马哈一家刚成立的电视台做足球比赛节目的解说员，在认识了约翰尼·卡森、沃伦·巴菲特之后，他辞去了电视台的工作，来到了黄油·坚果咖啡制造商帕克斯顿·加拉弗公司从事广告工作。但是，这家公司不久就被斯旺森家族收购了，“斯旺森食品”也卖给了被可口可乐公司收购的邓肯咖啡公司，就这样基奥开始在可口可乐公司工作。

这个把可乐作为自己饮食结构一部分的可口可乐先生，也成为了巴菲特诚邀加盟巴菲特合伙公司的其中一人。尽管基奥较晚时才与巴菲特共同投资，但他早以另一种方式参与其中了。基奥解释说：“我和妻子米凯当初在奥马哈结婚时，曾购买过由布拉姆金夫人经营的内布拉斯加家具公司的家具，它是伯克希尔·哈撒韦公司旗下的一家子公司。”

现在的巴菲特成为可口可乐董事会中最大的股东之一，基奥感慨道：“真希望那个时候我投资入股了。”30年前，巴菲特就邀请基奥加盟他的合伙公司，但基奥拒绝了。如果当时，基奥投入5000万美元的话，或许巴菲特就会让它升值为现在的6000万美元。巴菲特购买可口可乐以后，基奥也成为了伯克希尔·哈撒韦公司的一名股东。

在此后长期的合作中，巴菲特和基奥之间建立了稳固的友情。尽管基

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



奥在1993年辞去了可口可乐总裁的职位,但是无论公司有什么重大决策,还是习惯找他共同商量。“他还是原来的他,现在就是你所看到的,他的价值没有变,他的故事并非是金钱,而是价值。”巴菲特在1991年伯克希尔·哈撒韦公司的股东年会上,当他被问及有关选择终生事业的问题时,他用评价基奥的话做了这样的回答。

巴菲特对可口可乐的首次投资就达到了10亿多美元,他在1994年又一次追加投资,这使伯克希尔·哈撒韦公司所拥有的可口可乐股份超过了1亿股,其实按照分股比例可以达到2亿股份。这不仅仅对巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司来说是一笔可观的财富,对可口可乐的再次崛起也起到了不可估量的作用。20世纪80年代后期,受1987年股灾的影响,可口可乐公司出现了大滑坡,股票暴跌,在1990年的净资产收益率仅为39%。巴菲特在可口可乐公司最不景气的时候,却巨额买进可口可乐的股票。巴菲特除了被基奥出色的个性魅力吸引外,更多的是他对可口可乐公司内在潜力的分析和研究。

可口可乐最初是以一种健脑药剂的形式出现在美国市场上的,而不是饮料。1886年,亚特兰大一个叫潘伯顿的业余药剂师,以古柯树的树叶和柯拉树的树籽为基本原料,经过多次试验炼制成了这种药剂,“可口可乐”就是“古柯”和“柯拉”的谐音。印第安人和西非人常常食用古柯树叶和柯拉树籽。因为它们可以刺激人的大脑,从而消除疲乏,振奋精神。

可口可乐作为一种健脑汁一直以来都没有打开市场,在它真正作为一种美味可口的饮料上市后,销量才提升上去。有一天,潘伯顿在给一个患头痛的病人配药时,误将苏打水倒入了可口可乐里,那位头痛的病人喝了几口后反而连声称赞味道好。这激发了潘伯顿的奇思妙想——将可口可乐做成一种饮料要比单纯的药剂好卖的多。后来,在潘伯顿的精心调制下,最原始的可口可乐配方就诞生了。从此,可口可乐作为一种“芳醇可口,益气提神”的饮料被推向了市场。1886年5月在《亚特兰大日报》上首次做了“可口可乐,可口!清新!欢乐!活力!是新潮苏打饮料,含有神奇的可卡叶和著名的可乐果的特性。”的宣传广告。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

1891年阿萨·康德勒以2300美元的价格从潘伯顿的手中把可口可乐配方买下，巴菲特把他们之间的交易称作是最精明的一桩买卖。康德勒只用了2000多美元就买下了可口可乐的饮料配方。次年，阿萨·康德勒便组建了可口可乐公司，开发了这种瓶装饮料的形式。康德勒加大投入，不惜成本地对可口可乐的包装进行了改进，同时也加大了宣传力度，再加上当时有利的历史条件，可口可乐正式以商业产品出现在市场面前，使这种饮料大大畅销于世界的许多国家。

在1919年，康德勒弃商从政，以2500万美元把可口可乐公司卖给了亚特兰大的商业集团。此后，可口可乐就在该集团的负责人伍德拉夫父子的经营下继续“霸占”着饮料市场。在其父亲厄内斯·伍德拉夫买下可口可乐的第三个年头，时年33岁的罗伯特·伍德拉夫就继承了他父亲的事业，并担任了可口可乐公司第二任董事长。他有一个大胆的设想，就是要让全世界的人都能喝到可口可乐。在他的带领下，可口可乐公司赞助了1928年的奥运会和1930年的世界杯，这些举动大大提高了可口可乐的知名度。可口可乐不断在北美市场扩张，并成为当地一支主要的经济力量。1927年伍德拉夫开始大规模地进军亚欧国际市场。

可口可乐的发展历程并不是一帆风顺的，在第二次世界大战中，美国的珍珠港遭到日本的偷袭，美国国内为了大量生产军备物资而压缩民用品的生产，许多小型的企业在战乱中纷纷倒闭，可口可乐公司也面临着重重困难。国内民众消费欲望下降，生产和销售陷入了绝境。此时的伍德拉夫把机会瞄准了前线打仗的战士，他从老同学艾森豪威尔将军口中得知正在打仗的战士们缺乏饮用水。由此，伍德拉夫下定决心要让前线的战士都能喝到可口可乐。这样既能给战士精神上的支持，还能扩大宣传，让可口可乐公司摆脱眼下的困境。在艾森豪威尔将军的引荐下，伍德拉夫和国防部官员在谈判桌上就有关事宜展开了谈判。国防部的官员认为这是一个很不现实的想法，于是拒绝了他的请求。

但艾森豪威尔将军在返回战场的时候，并没有忘记向伍德拉夫索要几瓶可口可乐给他的士兵带回去。此时这位将军仍表示此种想法不可行，但伍

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



德拉夫是一个不服输的人，他郑重其事地对将军说：“我一定要让你的士兵喝上可口可乐。”将军走后，伍德拉夫就一直思考着如何把自己的可口可乐推向战场这个广阔的市场。经过调查研究发现，大部分士兵思乡的情绪是最好的突破口，既然战场上的每一个士兵都想念家乡的亲人，何不把可口可乐作为一种寄托乡情的礼物推向市场？

于是，他花巨资在电视台的黄金档时间播出了一则广告：一个美国大兵在一场战争结束后，伸手向自己的亲人说：“能帮我寄一瓶可口可乐吗？”伍德拉夫还在当时最火爆的军事节目前后加随片广告，以便让美国民众刚刚了解完前线的消息，就能马上看到可口可乐的宣传广告。在报纸上，伍德拉夫同样也刊登了可口可乐的广告：“前线的士兵需要可口可乐”、“可口可乐是美国大兵的第二武器”、“妈妈，你能给我寄一瓶可口可乐吗”等。果然，在各媒体的大力宣传下，民众的情绪也被调动起来了，几乎每天都有人打来电话订购可口可乐。有一次，一位妇女由于正处于失业阶段，为了给战场上的丈夫寄去一瓶可口可乐，竟然恳求公司员工能够免费送她一瓶。由于公司员工没有答应她的请求而发生了争执，争执声正好被路过的伍德拉夫听到。在他了解了这位妇女的情况之后，他非常兴奋地答应可以每天免费给她丈夫寄去一瓶可口可乐。伍德拉夫的心理攻势激起了美国民众的激情，也改变了国防部官员的想法，并公开宣布：“不论在世界的哪个角落，凡是有美军驻扎的地方，务必使每一个战士都能以5美分喝到一瓶可口可乐。”国防部请示将以政府拨款的形式，让伍德拉夫把可口可乐的工厂开到前线，伍德拉夫因此实现了自己的梦想，也拯救了可口可乐公司。

伍德拉夫为了更好地服务于战场上的士兵，要求公司专门为士兵打造一款特制的可口可乐。因为并不是前线所有的士兵都知道可口可乐公司，也不一定每一个人都喜欢喝可口可乐。于是，他制定了详细的《完成最艰苦的战斗任务与休息的重要性》宣传手册，将可口可乐与前线将士的战地生活紧紧地联系起来，满腔热情地激发士兵的欲望。可口可乐正好调节了战场上紧张、枯燥、寂寞的生活，在前线收到了极佳的效果。

巴菲特的童年是在二战期间度过的，当时是可口可乐市场最火爆的时



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

期。小巴菲特对这种饮料情有独钟，并且拿自己买可口可乐的零用钱向小朋友兜售可口可乐，以此来赚小钱。在以后的几十年里，巴菲特一直关注着可口可乐不同寻常的成长历程，并把可口可乐定为伯克希尔·哈撒韦年会的指定饮料。伍德拉夫怎么也不会想到这个酷爱可口可乐的小男孩几十年后会成为可口可乐公司最大的股东之一。

二战结束后，伍德拉夫在朋友的提议下把法国前线的可口可乐工厂卖给了法国人，这不但解决了可口可乐撤离时大量人力、物力、财力的浪费，还为打开法国市场奠定了基础。伍德拉夫原先想把战场上开设的可口可乐厂全部撤回国内，朋友们的这个提议改变了他的想法，于是伍德拉夫重新调整策略，筹措资金，积极地在当地重新开工，设立可口可乐公司。伍德拉夫在开办法国可口可乐分公司期间，员工、设备、材料、运输、销售、生产技术、人员培训等一切资源都由当地人自主经营，可口可乐只提供“秘密配方”的浓缩原汁。当时，曾有人对此提出异议，担心质量难以保证。伍德拉夫则耐心地解释说：“技术和质量控制完全由我们教给当地人，只要他们掌握了就没有问题。”此后，伍德拉夫在世界各国陆续建立了64家瓶装生产线。用巴菲特的话说，可口可乐公司一直不遗余力地“覆盖整个世界”。从此，可口可乐便在全世界风行起来。

伍德拉夫在实现“要让全世界的人都喝到可口可乐”这一宏伟目标的过程中，不断克服重重困难，并打开了市场，同时还与当时市场上最强劲的对手“百事可乐”进行竞争。百事可乐创立于1890年，比可口可乐迟4年。伍德拉夫为了与百事可乐展开竞争不仅投入巨资做宣传，还亲自上阵参与研究并创作了许多独具匠心的广告作品。如今每个消费者都知道“可口可乐”独特的包装和巧妙的商品命名，这一形象就是对它本身的最好宣传。伍德拉夫凭着自己丰富的知识阅历、别具一格的思维方式和卓越的创作才能，为塑造可口可乐的红标志立下了汗马功劳，而“Coca Cola”的英文名字，也是商品命名的成功典范。

可口可乐公司作为一个品牌形象已经印入了全世界人的脑海中，而巴菲特果断地出巨资购买其股权，看似充满风险，其实却是最保险、利润发展

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



空间最大的一项投资。在伯克希尔·哈撒韦公司的一次股东年会上，巴菲特说：“可口可乐公司用高于其每股收益40倍的价格重新买进其股份，是一项善用公司资金之举。从市盈率的角度来看，以那样的价钱重新买进公司股票听起来的确骇人听闻。”他还说：“可口可乐公司是世界上最大的一家企业。我赞成可口可乐公司回购其股份，我更愿意他们以15倍市盈率的价格进行回购，因为这是对资金最有效的利用。”以较低的收购价买下经营状况不好或者经济效益不好的公司，再将所拥有的股份以高价出售给另一公司，还回其自身的股票，以此来扩大生产。这正是巴菲特的一大投资特点。这和可口可乐公司1982年买下“哥伦比亚影院”，在1989年又将其在这家公司所拥有的股份以50亿美元的价格卖给了索尼公司，并利用这部分钱来投资建立新的瓶装生产线是同样的道理。

1982年以后，可口可乐公司不断地推出新产品，减肥可乐、樱桃可乐、减肥樱桃可乐都陆续面世，并且成为最畅销的饮料。后来，又有其他几款饮料也加入了可口可乐饮品的强大阵营，皮勃先生、美乐一耶乐、芬达、塔布、福雷斯卡、动感等等。长期以来，尤其是1982年以后，巴菲特一直关注着可口可乐公司，他钟爱的樱桃可乐是在1985年生产出来的。然而，他关注的不是可口可乐能否研制出新产品，而是可口可乐公司每年的经营情况，盈利、市场份额等。巴菲特之所以一直没有购买可口可乐公司的股票，是因为可口可乐公司的股票价格还没有落到最低，还没有到最佳出手的时机。直到1987年股灾发生后，可口可乐公司的股票暴跌25%，巴菲特这才看到了投资时机，所以毫不犹豫地购买了大量的可口可乐公司的股票。巴菲特公开宣布自己购买了10亿美元的可口可乐公司的股票之后，此事震惊了华尔街上的许多大投资家、大金融家。可口可乐公司每天向全世界60亿人出售10亿多罐的可口可乐。巴菲特拥有它8%的股份，就相当于可口可乐公司每天销售出去的10亿罐的销售份额中，就有巴菲特的1亿罐。自此之后可口可乐公司的股票也开始上涨，甚至有人怀疑巴菲特买了可口可乐公司的内部情报。

巴菲特就大家对他有内部消息的异议再三声明，他之所以投资可口可



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

乐股票只不过是因自己对公司的年度财务报表、新闻报道、商贸报告做了细致的分析，而这是大部分股东都能做到的事情。

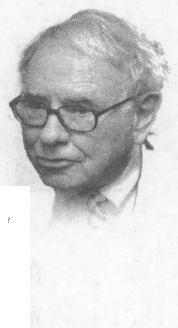
当有人问巴菲特为什么要在股价最低的时候买进可口可乐公司的股票时，巴菲特笑着回答说：“给你一条鱼只要能够吃到鱼身就行了，难道你还想把鱼头和鱼尾一块吃下啊。投资股票就像是吃鱼，只赚取空间最大的那部分利润，看到股票涨起来了，就不要追风跟进。一些人投资股票时，常常把事情弄得很复杂，以至得到了相反的结果。”

巴菲特认为，最好的企业都能够经得起时间的考验。也就是说，随着时间的流逝，能利用大量资金取得非常高的报酬率的企业才是最好的企业。况且，可口可乐公司有着无与伦比的品牌优势，所以他认为可口可乐是最适合投资的企业。在谈论可口可乐公司的价值时，巴菲特用了一句话概括地说：“如果给我1000亿美元，让我放弃可口可乐在市场上的领先地位，我会把钱还给你说，不可能！”1987年10月19日，所有的股票都出现了大幅的波动，可口可乐股票也不例外。可口可乐的股票出现了暴跌，但是巴菲特却认为这是最佳的投资时机。

当巴菲特准备购买价值10亿美元的可口可乐股票的时候，他接到了可口可乐公司总裁基奥(Don Keough)的一个电话：“沃伦，你有没有买可口可乐公司的股票？”巴菲特满怀激情地做了肯定回答。基奥接着说：“我们通话后不久，就会有报道宣称说沃伦购买了股票。通过推理，我们也断定有人会买我们的股票。”

两个人的话语间透露出了他们对可口可乐公司股票的肯定和信心。可口可乐的价值是远远大于其股票价格的，所以上涨的空间会很大。虽然受到股灾的影响，但是它仍然处于价值区。在1997年，可口可乐产品每天的销售量已愈10亿罐。如今一天的销售量就相当于过去22年创造的价值，第一个10亿美元花了长达22年的时间。可口可乐公司的年度报告中，前主席道格拉斯·伊维斯特写道：“可口可乐公司的创业者们决不会想到可口可乐公司会有今天的成就，你读到这份报告的时候，可口可乐公司已经取得了一个里程碑式的发展。”

全球第一股神的投资人生
.....
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



第 31 章

购买吉列公司股权

投资对于我来说，既是一种运动，也是一种娱乐。因此，我喜欢通过寻找好的猎物来“捕获稀有的快速移动的大象”。

——沃伦·巴菲特

找准时机投资那些著名品牌的公司，是巴菲特最重要的投资理念之一。尤其是在经济发展出现下滑的时候，最适合投资那些信誉度高，有长期投资价值的公司，就像投资可口可乐公司一样。20 世纪 80 年代后期，巴菲特把目光又一次投向了名牌企业，吉列就是其中的一家。

按照投资可口可乐的投资理念和思路，巴菲特敏锐地将目标定位在这家以生产刮胡刀为主的大型企业上，而且毫不犹豫地采取了行动。尽管吉列一直以来在市场中有较高的占有率，但是进入 20 世纪 80 年代以来，它的产品受到了市场上新型产品的冲击，市场占有率逐步缩小，企业经济效益出现了大幅滑坡。巴菲特认为，收购名牌企业只有在它经济效益不好的时候才是最佳出手时机。由于这种企业实力雄厚，生命力较强，抗风险能力很强，所以它在很短的时间内就能够扭亏为盈。在这个关键时刻，很多投机商也看上了这块肥肉。所以必须快进快出，与吉列有关方面展开谈判。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT 巴菲特的财富传奇

1988年，吉列公司已经有55%的股权掌握在投资商手中。经过多方面的努力，吉列公司出资1900万美元重新买回19%的股权，从而将流动在外的股份减少到36%，吉列又取得了绝对的控制权。这时巴菲特正在分析调查这家公司，准备将其部分股权买下。

巴菲特在决定买下吉列公司的时候，似乎看到了与可口可乐相似的情况。金克·吉列原来是巴尔的摩瓶盖公司的一名推销员，1895年他萌发了一种设想，那就是制造一种能够刮胡须的工具，经过几年的研究和摸索，他利用丢弃后的刀片发明了新型的剃须刀，并很快投入生产。1901年，他筹集资金成立了自己的公司；1903年初，金克·吉列在得到一部分外援后，成立了“吉列安全剃须刀公司”，这才是真正意义上的吉列公司。

吉列剃须刀从发明成功到投入生产，销售一直低迷，没有受到大多数人的欢迎。第一年仅仅卖出51把，其中两把还因质量问题退了回来。到1913年为止，一共才卖出168片刀片和51把刀架。这对于一个公司来说，根本无法生存下去，十多年来公司基本处于亏损状态。但是吉列并没有泄气，他不断地改进产品和加大宣传的力度，他深信他的产品会打开市场。

1914年第一次世界大战的爆发为吉列带来了商机。吉列趁机在战场上打开了市场，使吉列刀片成功地成为了“军需品”，而且那些天天剃胡须的美国士兵很快就接受了吉列刀片。1917年，吉列公司的销量达到1.2亿片，创造出了空前的大好纪录，战后士兵又带着它回到了各自的家乡，从而担当了吉列公司的免费“宣传员”。吉列趁机在海外开设了44家分公司，市场占有率达到了80%。到1920年，大约有2000万人在使用吉列的剃须刀和刀片。在第一次世界大战中获利颇丰，从那以后，吉列每年都为军队供应剃须刀。第二次世界大战爆发后，吉列又一次打着“劳军”的名义，为战场上的美军供应大量的剃须刀。二战期间，吉列公司还获得了世界职业棒球大赛的独家赞助权，这一独特权利一直拥有到1950年，此后又连续赞助赛马、拳击等体育赛事。经过两次世界大战和大力地利用体育节目的宣传，使世界上数百万的男人认识了吉列剃须刀。吉列公司也获得战后的巨大发展，1962年，公司的销售额达到了2.76亿美元，净利润为4500万美元，在全球500

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



强企业中排名第四，金克·吉列终于实现了自己的理想。

吉列公司是一家以生产刀片为主的企业，公司利益的98%都来自刀片这项业务。1958年董事长靳克勒提出“以剃须刀为中心的经营时代已走到终点，公司的业务不应再以刀片为惟一事业”的发展战略以来，公司大胆革新，以实行多角经营来维持生存，求得发展并力保王座。他对吉列剃须刀进行了进一步的改进，在刮胡刀表面上加一层硅胶发明了感应式刮胡刀，大大提高了刮胡刀的品质，它能够不断感应和随着脸部曲线自动调整。随着业务的不断扩大，1966年吉列在国际市场上成立了东半球事业部和西半球事业部。东半球事业部主要负责欧洲、非洲、中东等市场，西半球事业部主要负责加拿大、中南美、太平洋地区。吉列公司在建立海外市场据点，称霸世界市场并以生产剃须刀和刀片为主的同时，还根据市场推出了化妆品，实现了多样化经营。在32个海外分公司中，其中只有11个在生产吉列刀片，到1980年，在总营业额中也只占35%。在激烈的竞争市场中，吉列公司及时地调整单一的战略，多样化经营使得剃须刀王国屹立不倒。自此，吉列公司进入了前所未有的高速发展阶段。

20世纪80年代以来，吉列公司不断受到一次性刀片的冲击，市场份额明显下降，吉列的某些领导在竞争中迷失了方向，也主张吉列生产一次性刀片。在一次东半球事业部董事会议上，负责开发一次性刀片业务的经理比尔·弗林的发言长达3个小时。约翰·西蒙斯是吉列集团北大西洋公司的总裁，他自始至终耐心地听着，听后约翰·西蒙斯做了一个惊人的举动，他拿过一次刀片实验品，扔在地上踩碎了。他用嘶哑的声音对会议上的各位说：“这是我对一次性刀片的评价。你的演示不用进行了。”西蒙斯的决定是明智的，技术含量和价格较高的吉列剃须刀是吉列公司的优势产品，在任何情况下，都不能失去自己的优势。要想重新占领市场，击败竞争对手，就必须加强自身的优势。

在激烈的竞争冲击下，吉列公司的经营状况起伏不定，从1981年到1985年，销量年均增长率只有1%，税前毛利率总是在10%左右。在吉列不景气的时候，很多投机商都想并购吉列公司。比如1986年露华浓总裁皮



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

尔曼的三次试探，1988年康尼斯顿合伙公司的接手意图。然而吉列公司都抵挡住了这些不良的诱惑，在经历一连串的考验后，吉列开始重组，裁掉不合格员工，精简部门，减低成本，回购股票，从而使吉列公司的状况有所好转。

其实，1980年，吉列在市场上失去绝对优势后，巴菲特就特别关注吉列公司。他在伯克希尔·哈撒韦公司董事会会议上说：“吉列的生意的确讨我们的欢心……我认为我们了解公司的经营状况，因此相信我们能对它的未来有合理而聪明的猜测。”

巴菲特有了收购吉列的意图后，就非常关注它的每一个细节。一次，他在看吉列公司1988年年报的时候，看到吉列正在花巨资回购股票，就断定它急需一笔资金。于是，他立即给吉列公司的一个股东Sisco打电话，确定了自己的判断后，巴菲特要Sisco向吉列董事会传达他想投资的意愿。此事进展得非常顺利，当吉列董事长得知此事后，在墨西哥出差的他立即赶往奥马哈，几个小时后他们就对投资的相关事宜达成了一致。

在此后的一段时间，巴菲特每当在入睡之前，就会想到明天将会有25亿男士不得不剃须，每年全世界要用掉200-210亿片刀片。每当想到这么大的市场前景时，巴菲特的脸上都会涌现出一丝喜悦。吉列刀片在100多年历史的发展过程中，已经取得了相当牢固的消费基础，全世界30%的刀片来自吉列，有些国家还达到了90%的市场份额。巴菲特在对吉列市场进行了分析之后，认为吉列的长期价值高于低迷的市场价格，在日后的发展过程中有强劲的获利能力，因此巴菲特决定投资吉列的优先股。巴菲特以“英雄救美”的姿态，投资6亿美元买下9900万股吉列优先股，不但实现了自己的愿望，而且成功地抵挡住了投机者的恶意收购。

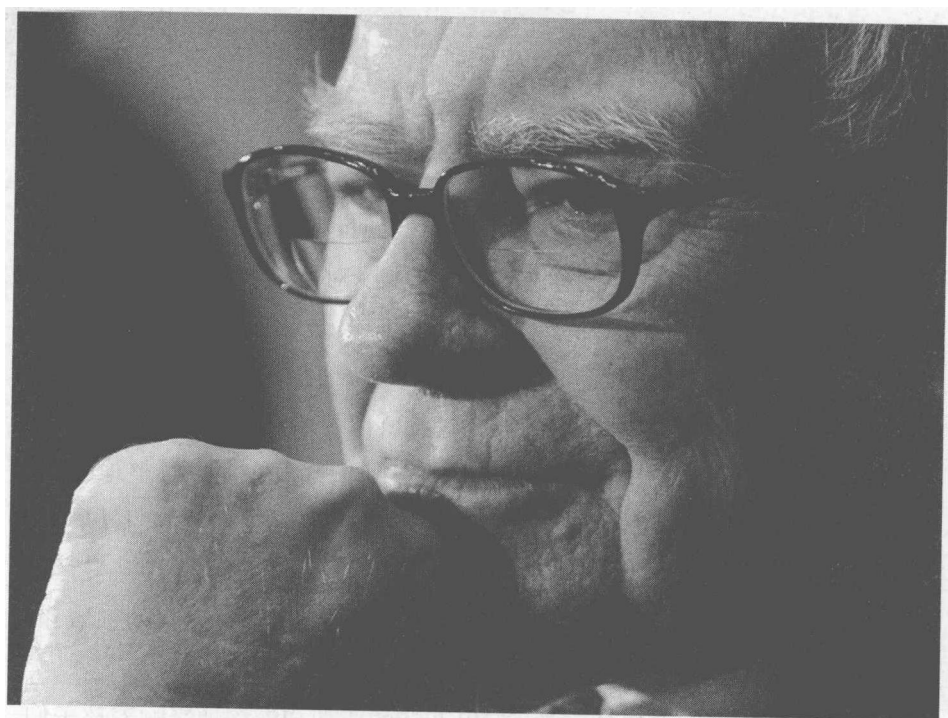
巴菲特购买的优先股随后可以转换成11%的普通股，每股是50美元，而当时该股在市场上的交易价格每股是41美元，吉列将会在10年之内赎回这些优先股。根据业内人士估算，巴菲特的投资价值要比实际成本大，巴菲特却认为其中有很多潜在的利益将会弥补这方面的损失。巴菲特加入吉列董事后就立刻带来了变化，吉列餐厅由百事可乐改为可口可乐。巴菲特说：“吉

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



列就是成功与国际行销的同义字,而且也是我们喜欢的,并且值得长期投资的跨国公司。

1989年,吉列研制出一种紧贴而平滑舒适的刮胡刀。这种高质量、高效率的感应式刮胡刀很快赢得了市场。在此后的几年里,吉列公司的发展上了新高度。2005年,与美国保洁公司合并,成为世界上最大的日用消费品企业,整个交易金额预计高达570亿美元。吉列股票平均以33%的速度增加,股价上涨了15倍,巴菲特也从中获益匪浅。对这两家企业进行投资是巴菲特投资生涯中最满意的两项投资,也是他最典型的成功投资。不仅如此,巴菲特的股市投资理念与智慧也越来越成熟,越来越完善。





THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT
.....
巴菲特的财富传奇

第 32 章

巴菲特与他的孩子们

在生活中，我不是最受欢迎的，但也不是
最令人讨厌的人，我哪一种人都不属于。

——沃伦·巴菲特

巴菲特是世界级的富翁，在投资事业上如日中天，赢得了同行的尊敬和好评。在子女的教育上他同样有自己的原则，对他们没有娇惯和溺爱，也没有刻意地引导他们继承父业，而是支持他们根据自己的爱好选择人生。

巴菲特与苏茜结婚后，生下一个女儿苏姗，两个儿子豪伊和彼得。由于巴菲特和三个孩子在一起的时间比较少，所以他们从小就学会了独立，而且还有点野性的狂妄，就像比尔·盖茨一样，他们都没有完完整整地完成大学学业。巴菲特虽然希望他们能够继续自己的学业，但是对于他们过早地离开校门也没有过多的责备，只要他们能够找到自己的人生目标，并坚持不懈地去做就可以了。三个孩子也没有辜负巴菲特的厚望，都在各自的领域和行业取得了成功。

虽然巴菲特没有严格的家教，但巴菲特的成功却深深地影响着孩子们。巴菲特的精神和言行在他的三个孩子身上都可以看到影子。巴菲特在教育子女上并不提倡给他们提供多少钱财，因为他深深地知道骄奢的生活容易使一

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



个人堕落，特别是富翁家的子弟们，更容易在钱财面前迷失自己。1980年巴菲特在《世界先驱报》上发表了一篇抨击大富翁们的奢侈生活的文章，文章发表后，富翁家的孩子到底该不该继承父辈的财产这一问题，一度引发了很大的争议。无论怎么样，巴菲特在教育子女上仍然坚持着自己的原则。

在孩子很小的时候，巴菲特就特别注意培养他们的“金钱观”，从来不会在孩子身上大量使用金钱，更不会让孩子大肆挥霍。在孩子的成长过程中，巴菲特已经教会了他们依靠自己，独立地生活。三个孩子在参加工作以后，巴菲特就完全断绝了对他们经济上的资助。

在断绝了对孩子们经济上的资助后，孩子们很少与巴菲特夫妇住在一起，然而巴菲特并没有因此而减少对孩子的关心。他会在孩子遇到困难的时候，主动地鼓励和帮助孩子们努力向上，奋发图强。巴菲特清楚地知道，很多富裕的家庭总喜欢给孩子很多钱。尽管有很多富家子弟也因此成就了一番事业，但是巴菲特却认为这不是最妥当的方法。巴菲特只有在重大的节日——圣诞节里才会给孩子每人1万美元，在美国这1万美元正好是免税的限额。孩子们非常珍惜父亲给的这1万美元，他们很少乱花。

在三个孩子上学期间，孩子们想不通父亲为什么要这么做。但是，随着年龄的增长，步入青年的苏姗、豪伊和彼得慢慢理解了父亲的做法，他们支持父亲的做法，并为有这样的父亲而感到自豪。大女儿苏姗从小就非常崇拜父亲，尤其是父亲在事业上取得的成就。因此，在她离开学校后也逐渐地成为了一个房地产投资人。虽然与父亲投资的行业不同，但是她继承了巴菲特敏感的投资头脑，成为了一个出色的地产商投资人。

苏姗仍然记得她在上小学的时候，就因为非常聪明而被称为“小巴菲特小姐”。虽然当时并不知道这意味着什么，也不知道父亲在人们心目中就是大名鼎鼎的“股神”，但是她感到非常自豪。大学期间，苏姗迷上了投资学，她也希望像父亲一样做个伟大的投资家。大学退学后，苏姗先是进了一家《新公众》的杂志社工作，后又在《美国新闻与世界报道》做节目编辑和行政助理。无论是做编辑还是从事企业管理苏姗都主动放弃了，最终做起了自己喜爱的房地产投资，并在加利福尼亚一家房地产公司找了份工作，开始



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

做自己喜欢的职业。在苏姗事业起步阶段，巴菲特给她提供了很大的帮助，他会带着女儿拜访一些朋友，这大大开阔了苏姗的眼界，为她顺利地开展事业打下了基础。

1983年，苏姗与一位公共利益律师阿兰·格林伯格结婚，并很快怀孕。由于她的丈夫收入并不是很多，于是他们把房子分租了出去。为了改变一下家中的装饰，苏姗想以贷款的形式借父亲3万美元。可是巴菲特拒绝了，他建议苏姗到银行去贷款，对此苏姗十分不理解。父亲给她讲了一个故事：如果你是一个橄榄球队队员，只把球传给给自己的子女，那肯定是天方夜谭。钱也是如此，如果你想变得富有，依靠贷款或父母都是不现实的，要靠自己努力去。

从此以后，无论遇到什么问题，苏姗都会想办法自己去解决，而不会轻易地向父亲借钱。尽管她的生活一直都不是特别富裕，但是她最终知道了要靠自己的努力来赚钱。苏姗依旧十分崇拜自己的父亲，并且很乐意接受他的教导。1987年巴菲特决定让苏姗和丈夫阿兰·格林伯格共同管理巴菲特基金会。与此同时，在巴菲特的建议下，苏姗和丈夫迁往奥马哈住。此后，阿兰·格林伯格则进入了伯克希尔·哈撒韦公司。

儿子豪伊大学退学后，干脆把手里持有的伯克希尔·哈撒韦的股票卖掉，开了自己的掘土公司。尽管效益一直不好，但巴菲特并没有去制止，后来公司很快就倒闭了。80年代初，巴菲特购买了一块地，以30美元的价格卖给了豪伊。当豪伊知道父亲的决定时觉得不可思议，但还是接受了父亲的土地。后来豪伊在商业道路上没有发展下去，于是转向了政坛。他努力地进入政界并成为一名共和党人，碰巧的是，巴菲特却是一名民主党人，但是这并不会影响父子间的关系。

豪伊在任期间，处处维护社会上的弱势群体，在国会中努力争取提高社会弱势群体的福利，因此在政界也是小有名气。他利用在奥马哈的农场种植玉米和大豆，一直为那些乙醇业者挺身说话，大力提倡使用添加玉米和酗燃料来代替石油燃料，提高农产品价格和农场主的待遇。

1991年，豪伊被任命为国际政策咨询委员会国际贸易小组的成员，专

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



门为政府提供贸易方面的建议。同时，豪伊还在一家伊利诺州的食品加工公司入了股，并担任副董事长，这家公司被称为世界的超级市场。对豪伊来说，他有点不敢相信自己能够胜任，因为自己仅是一个对农业感兴趣的人。在做出这个重大决定之前，他找到了父亲，征求父亲的意见。巴菲特认为这个工作是一个难得的机会，因此豪伊就在董事会里取代了罗伯特·施特劳斯的职位。1992年，豪伊辞去了县行政专员一职，接受了辅助决策公司下属公司副主席及主席助理这一职，从此开始了经商之路。

巴菲特的小儿子彼得却是一个艺术天才，他从斯坦福大学退学后就开了自己的一个音乐室。虽然曾经遭到了巴菲特的反对，但是他还是坚持筹集资金办起了自己的音乐室。因为他仅仅是凭着兴趣爱好去经营这个音乐室，所以很快就支撑不下去了。当他向父亲寻求资金帮助时，同样遭到了巴菲特的拒绝，最后被迫关闭了音乐室。后来彼得搬到密尔瓦基来追求自己的音乐，期间曾向父亲借过一次钱，但还是被巴菲特拒绝了。最后彼得只得卖掉他在伯克希尔·哈撒韦的股票，花3万美元买了一个24磁道的录音机。

巴菲特从来不向子女提供太多金钱上的帮助，他常常对彼得说，如果你是一个长跑冠军的天才，在参加百米赛跑时，绝对不能给五十米线起跑的优待线。彼得向巴菲特提出要钱时，巴菲特对彼得说：“孩子，我希望我们之间保持一种天然的关系，而不要有金钱介入，一旦有金钱的介入事情就会变得很复杂。”在父亲的建议下，彼得向银行贷了款。后来彼得在回忆父亲的话时说：“父亲的观念相当正确，如果他向我提供现金，我就不会获得向银行贷款并亲自处理这些事的经验和投资的理念。”

巴菲特在给孩子们预留出一定的财产后，其余全部捐给了巴菲特基金会。巴菲特的女儿苏珊对父亲不留财产给子女的做法有些不解，她说，她虽然理解父亲的做法，但是她认为孩子已经长大了，父亲的态度就不应该那样强硬。他们已经懂得如何理财，有了成熟的金钱观，暂时的借钱是可以的。正如豪伊说：“我觉得我们还是有希望的，他这几年来，作风已经弹性化许多了。”巴菲特的做法也是有理由的，他已经为每一个子女预留了几百万美元。尽管对于巴菲特来说这几百万美元只占到他个人净值的0.1%，但也是



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

一个庞大的数字。

彼得成为一个成功的音乐家后，带着他的15人乐队在密尔沃基为观众演奏钢琴时，巴菲特亲自到场观看演出。他对儿子的演出大加赞赏，并对儿子说：“我们干得都一样。”彼得从父亲的话语中受到很大的鼓舞，而且对父亲做出的决定理解得更深了。彼得认为精神上的鼓励有时候远比物质鼓励要好得多。

1995年，豪伊从ADM公司辞职，进入了GSI集团。这是一家伊利诺斯州的农用机械公司，因为豪伊在政府部门从事过农业管理，所以在GSI集团很快成为骨干力量。后来，豪伊被推选为美国第二大食品公司康爱佳公司的董事长。

在奥马哈和华尔街，许多人都认为，豪伊最有可能接替巴菲特成为伯克希尔·哈撒韦公司董事会主席，豪伊的经营管理经验与投资经历也足以让晚年的巴菲特放心。

全球第一股神的投资人生
.....
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



第 33 章 麦当劳与迪士尼

在生活中，如果你正确选择了你的英雄，你就是幸运的。我建议你们所有人，尽你所能地挑选出几个英雄。

——沃伦·巴菲特

麦当劳公司的创始人是麦当劳兄弟，1937 年，两兄弟在洛杉矶东部的巴沙地那开了一个汽车餐厅，其独特的口味很受消费者的欢迎，很快就在当地打开了市场。随着在消费者中的影响越来越大，很多餐厅开始效仿麦当劳，这直接影响到了麦当劳兄弟的经营。一年后，麦当劳兄弟关闭了汽车餐厅转而改为快餐厅经营。快餐店的经营模式在当时还是首例，主要是方便、简捷、卫生，再加上美味可口，非常节省时间，迅速被上班一族所青睐，这使得麦当劳兄弟的业务很快发展起来。

随着麦当劳的逐渐普及，麦当劳兄弟决定把经营权卖出去，并在全美开设多家加盟店。1953 年，他们以 1000 美元的价格将麦当劳第一家加盟店出售给了一个叫福斯的美国人，紧接着，又陆续接受了十余家特许加盟商，麦当劳很快在全国范围内形成了网状的经营模式。但是由于管理上的疏忽，这些加盟商并没有严格按照麦当劳的配方标准去做，味道有所改变，从而大



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

大损害了麦当劳餐厅的形象和声誉。

1954年，一个叫克罗克的麦当劳特许经营的代理商，帮助麦当劳兄弟开拓和规范了特许加盟事宜。麦当劳兄弟也主动放权，让克罗克着手整顿加盟店的事务。克罗克一上任就严格对加盟商进行控制，取消了那些严重违反麦当劳公司要求和规定的加盟商的经营权，采取一系列措施及时地使麦当劳公司的信誉得到恢复，并进一步扩大了市场。

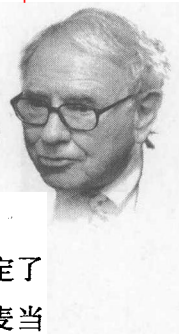
克罗克之前是一位纸杯和搅拌机的推销商，他在麦当劳上看到了巨大的市场潜力。随着生活水平的提高，美国家庭对饮食的要求越来越高，出去聚餐的机会也越来越多，像这种干净卫生、经济合算、品质优良、方便快捷的家庭式餐馆正好适应了快节奏、高质量的生活。麦当劳作为这一市场上的新型事物，有很多潜在的消费群体。克罗克以7.5万美元得到了一家麦当劳的特许经营权，开始在美国的大小城镇开设麦当劳餐馆。

1955年克罗克成立特许经营公司——麦当劳公司系统公司（1960年改名为麦当劳公司），同年，他在芝加哥东北部开设了一家真正意义上的现代麦当劳快餐店，该店重视品质、服务、卫生，把麦当劳兄弟的餐厅经营理念完整地体现出来了。与此同时，还制定了规范的经营规章制度和特许经营系统。这个时候麦当劳快餐店的经营模式已基本形成，成为以后每一家连锁店的样板。

1961年，克罗克以270万美元的价格将麦当劳公司从麦当劳兄弟手中全部买下来，自此麦当劳公司就成了克罗克的家族企业。

克罗克接手以后，麦当劳发展极为迅速。1965年4月15日，麦当劳公司以每股22.5美元的价格上市，在一个月內就上涨了一倍。到了80年代中期，股价已经涨到3937美元。由此可以看出，正是克罗克的卓越管理和经营能力，才使麦当劳在20年间由一家默默无闻的快餐店成为一个世界名牌。到20世纪90年代中期，麦当劳餐厅已经发展成为一个多元化的集团，午后浓香咖啡（Aroma Cafe）、Boston Market、Chipotle、墨西哥大玉米饼快餐店、Donatos Pizza和Pretzels都成为麦当劳公司旗下的品牌。而麦当劳作为旗下最著名的一个品牌，已经遍布全世界121个国家和地区，有31000家联

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



盟经营店。

1995年，华尔街上谣传巴菲特大量购买麦当劳股票，可巴菲特否定了他们的这一说法。但是巴菲特确实看到了麦当劳背后巨大的利润收益，麦当劳已经成为美国年轻人最喜欢的快餐之一，每年有96%的年轻人都在麦当劳用餐。在美国国内，每三分钟的车程就有一家麦当劳餐厅。据统计，麦当劳卖出的汉堡占有所有餐厅卖出汉堡总和的34%，薯条则占26%。每15个美国人当中，就有一个人的第一份工作是由麦当劳直接或间接提供的……

麦当劳代表着美国文化，不但在美国国内非常的普遍，而且在国际市场上也深受欢迎。麦当劳60%的收益来自海外市场，而海外市场中80%的利润集中来源于7个国家。虽然麦当劳现在发展十分良好，但是它的发展空间并未被充分地挖掘出来。消费市场庞大的中国和俄罗斯尚未开发，而麦当劳进军这两个市场是必然的发展趋势。巴菲特断定，麦当劳将会成为全球快餐店的龙头。巴菲特在经过对麦当劳的市场前景分析后发现了巨大的商机，从而决定全面购买麦当劳公司的股票。

巴菲特早在1994年就持有麦当劳的股票，不过数量不是很大，只有490万股，到1995年下半年，才逐渐增加到934万股。巴菲特看到麦当劳正在稳步发展当中，股价仍会继续上涨，在1996年和1997年间，巴菲特不断地加仓买进，持有的股票越来越多，到了1997年，巴菲特就持有75000万美元的麦当劳股票。所以说，市场的传言并不是谣言。但是真正的投资大师靠的是自己的判断，而不是听取市场上的种种谣言。

巴菲特的每一次投资都会给伯克希尔公司以及股东们带来巨大的收益。1994年在决定投资麦当劳公司的时候，巴菲特在股东大会上给他的股东董事们算了一笔账：“以麦当劳上市价22.5美元算起，投资100股，在经过十一次股票分割和一次配发股息之后，原来的100股就会变成27180股，股票投资收益将会超过100万美元。”

巴菲特的计算说明麦当劳的股票是一只值得长期投资的股票。在20世纪90年代，巴菲特已经成为股票投资的代名词，他投资的股票被很多投资者追捧。当时，只要是巴菲特投资的股票似乎都是好股票。随着巴菲特大量



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

购买麦当劳股票信息的外漏，麦当劳股票也开始疯狂上涨。而巴菲特无疑是最大的赢家。

对麦当劳公司的成功投资，再次验证了巴菲特的投资理念——品牌和价值。巴菲特永远做长期投资，而且是未来升值空间更大的名牌企业，这是巴菲特在股市中取胜的一大关键。在巴菲特所有的投资公司中，都有一个共同的特点，那就是能够从事自主研究和开发。这也是一个企业能够长期生存下来的原动力。

在20世纪90年代中期，美国经济进入稳步发展的阶段，美国很多大型的跨国企业进入高速发展时期，巴菲特的投资理念也略有转变，即品牌和价值并存。在投资麦当劳后，投资迪士尼公司就体现出了巴菲特的这一投资理念。

迪士尼是全球最受欢迎的以娱乐、观光旅游为主的企业之一，它以吉祥物米老鼠与唐老鸭闻名世界。迪士尼每年在全球的盈利超过100亿美元，市场前景广阔。迪士尼与美国广播电视公司合作以后，借助其225个电视台和全球化的ESPN体育频道使之发展更为迅速。

1995年，迪士尼与美国广播公司进行合并，重组了华德·迪士尼公司。7月31日，迪士尼董事长和美国广播公司董事长联合召开了记者发布会，并公开宣布，迪士尼将以190亿美元的股票与现金加入首都·美国广播公司。由于巴菲特早已经是美国广播公司的股东，这个消息宣布以后，巴菲特也正式对迪士尼股票进行投资。在此后的两年间，巴菲特总共买进迪士尼股票2156万股。

巴菲特投资迪士尼非常的顺利，他坚信迪士尼会给他带来回报。他半开玩笑地说：“我知道迪士尼是米老鼠的地方，投资迪士尼就相当于投资米老鼠，对于我和伯克希尔·哈撒韦公司的所有人来说，那是一个好消息……”

1960年，迪士尼整个公司的市值在8000万美元左右，当时新添的一艘海盗船就花去了1700万美元，而现在该公司是以海盗船的5倍价格增长，巴菲特投资的500万美元，如果持股至今，将超过10亿美元，这就是迪士尼的投资价值所在。因此，巴菲特对这笔投资非常自信。尽管有些人提出了迪

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



士尼公司存在的问题，比如经营结构单一、管理上的矛盾等，但是巴菲特还是认为这不会影响迪士尼公司的长期盈利能力。

就为这个问题，巴菲特还与迪士尼公司的一位管理人员打赌。这位管理人员对自己公司的股价产生了怀疑，而且老以具有内部消息自居。由于美国广播公司的股价每股涨了19美元，而迪士尼的股价没有出现大幅的上涨，于是他和巴菲特下了个100美元的赌注。在美国广播公司股票的带领下，市场上投资迪士尼的人越来越多，在此后的几天内，迪士尼公司的股价一路上扬，伯克希尔·哈撒韦公司的股票也上涨了550美元，达到每股24750美元，巴菲特因此赢得了100美元的赌注。

投资迪士尼给巴菲特带来了丰厚的利润，由于巴菲特拥有2000万股美国广播公司的股票，它们的并购使美国广播公司的股票每股涨了20美元，因此当天巴菲特就获利4亿美元。再加上日后持续的盈利，也是巴菲特事先没有预料到的。

就在两家公司实现并购的消息传出前，股市并没有因为选择交易而产生波动。因为他们的保密行动就是为了避免引起股市的动荡。在并购的消息传出后，这起美国最大的娱乐公司和传媒公司的并购案，震惊了华尔街。这项规模浩大的交易是美国第二大并购案，这将会缔造一个全球最大的完美娱乐·传媒公司。这项交易将会使两家公司的股东大获其利，巴菲特就是其中获利最大的一个。

1996年，巴菲特将两个信封交给纽约的哈利斯信托的信托部人员。1号信封装有巴菲特持有的2000万股美国广播公司股票，价值25亿美元的股票。2号信封是经过密封的，按照巴菲特的指示在3月17日下午3点半才能开启，连迪士尼的管理阶层对其内容都一无所知，这是他新购买的迪士尼股票。然而，巴菲特不会错过90年代这个大好的投资机会，转眼间他又成为另一家拥有全球知名品牌公司——通用科隆保险公司的股东。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 34 章

收购通用再保险公司

股市与上帝一样，不同的是股市不会原谅不知道自己在做些什么的人。

——沃伦·巴菲特

1998年6月19日，沃伦·巴菲特和隆·佛格森在纽约正式达成协议，伯克希尔·哈撒韦公司将收购康涅狄格州的通用再保险公司。伯克希尔·哈撒韦公司以股票形式支付了收购价款，伯克希尔·哈撒韦公司以通用再保险公司当天股票的收盘价220.25美元/股的价格，再结合29%的折扣作为收购价格。正式合同于1998年12月21日产生法律效应。

这一消息公开后，巴菲特并没有取得通用再保险公司股东的信任。由于担心被收购后公司股票会出现大幅的下跌，这些股东们拒绝承接伯克希尔·哈撒韦的股票。可见伯克希尔·哈撒韦并不是对每个人来说都有吸引力。在收购通用再保险公司后不久，东北投资增长基金负责人威廉姆·奥特斯就大量抛售通用再保险公司的股票，以此来表示对巴菲特的不满和不信任。他认为巴菲特这样做完全是在搞个人崇拜，伯克希尔·哈撒韦公司显然高估了通用再保险公司的价值。

巴菲特指出，通用再保险公司股票价格出现下滑是不可避免的现象。由

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



于当时美国的整个保险行业都处在行业发展周期的下降阶段，可口可乐公司和吉列公司的销售额也大幅度下降。到了1999年中期，伯克希尔·哈撒韦公司旗下的富国银行、福雷迪、麦克公司、威斯科公司和迪士尼公司等公司的股票都出现了下跌，甚至就连伯克希尔·哈撒韦公司的业绩也表现不佳。巴菲特高价收购通用再保险公司实际上是希望组成强强联合的阵营。

通用再保险公司是美国最大乃至世界上最大的再保险公司，主要业务是为其他保险公司提供保险服务。但是，再保险业务不是一般意义上的保险服务，资质肤浅、经营状况不稳定的保险公司是不能担当这项大任的，这种业务也绝不是哪一个保险公司可以随便涉足的领域。提供保险服务的机构所具有的能力和品质，是一个国家经济的富裕和繁荣的主要衡量指标。

通用再保险公司的前身是挪威全球保险公司。1911年挪威全球保险公司在克里斯蒂娜创立，于1917年在美国纽约开始开展业务，也是通用再保险公司的开始。随着公司在美国业务的不断扩大，1921年通用再保险公司在邓肯、雷德等人的筹建下成立。1945年，通过与公司麾下的梅隆保险公司合并，梅隆家族全权接管了这家公司的全部业务，从此几乎垄断了美国的再保险市场。特别是在1996年，他收购了自己最大的竞争对手——国家再保险公司后，其地位更是不可动摇。

通用再保险集团不但是美国最大的再保险公司，也是世界上主要的再保险公司之一，在全球范围内承担着巨大的再保险业务。全球2700多名员工除了直接承保船只、飞机险等各主要保险公司的全部财产险和事故险的再保险业务之外，还为世界上100多个国家的顾客提供保险精算、索赔、投保、财务管理和投资管理等服务。

通用再保险公司拥有通用再保险股份公司、国家再保险公司等多个子公司，旗下的每一个子公司具体负责的业务都不同，通用再保险集团正是通过庞大的、遍布各地的子公司来为客户提供服务的。

通用再保险集团无论从哪一方面讲实力都是无可厚非的，被伯克希尔·哈撒韦公司收购后不但扩大了自己承担保单的能力，而且对其发展也有很大的好处。因为通用再保险集团拥有大量的固定收入、有价证券组合，其中相当



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

一部分比例是市政债券。因此，伯克希尔·哈撒韦公司通过收购通用再保险集团可以有效地降低股票市场价格浮动的风险，大幅度改善其流动性。

80年代初期美国的再保险公司锐减为28家，而这正是一个进军保险业的好时机。巴菲特敏锐地意识到了这一点，于是他将目光瞄准了通用再保险集团，可是在1999年，通用再保险公司的业务遭受到了前所未有的打击。其在国内为每1美元的保费收入支出了1.25美元的索赔补偿金，在海外市场上澳大利亚悉尼发生的前所未有的冰雹灾害、欧洲地区出现的暴风雨以及土耳其发生的地震等等使通用再保险集团出现了严重的亏损。其经营状况已经落后于通用电气的下属公司——雇员再保险公司。

导致通用再保险公司发生巨大亏损的是联合保险事件。1998年，通用再保险公司在美国的分支机构——科隆人寿再保险公司通过联合公司参与了国内的一项雇员收入再保险项目。没想到这一项目在实施过程中意外地遇到了挫折，导致公司不得不支付2.75亿美元的将来补偿金，这次事件造成的损失金额高达10亿美元。尽管参与这个项目的其他再保险公司也受到了不同程度的损失，但是通用再保险公司是损失最大的一家。此次事件在保险业的影响是十分严重的，很多保险公司对联合保险公司提起了诉讼。

联合保险管理公司是一家从事保险业务的中间商，在这次事件中，翰·帕勒特及其经纪人通过签订雇员收入险，把风险转嫁给了科隆人寿再保险公司、菲尼克斯家庭人寿、太阳人寿公司三家保险商和再保险商的承保人。这三家承担了这一保单的绝大部分费用，然而令人难以置信的是三家再保险商仅仅拿到了全部保费的40%，这就意味着他们要为1美元的保费承担4美元的亏损费用。

然而他们还是低估了这次事件带来的深远影响，这个恶劣的联合保险事件危机四伏，远远没有结束，反而在一直蔓延着。越来越多不同地区的经纪人和由原始保险衍生的保险商纷纷加入到这一项目中来。在1998年底，太阳公司终于打破了这个链条，出现了高达9.1亿美元左右的巨大损失。太阳公司是联合保险事件主要的承保商之一，随着更多承保商的加入，外界纷纷扬扬地传着有关再保险业务量过大的消息，最终导致太阳公司越陷越深，面

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



临更大的损失。曾在1999年初，太阳公司和菲尼克斯公司向联合保险公司返还了保费收入，拒绝支付赔偿金，先后退出与联合保险公司进行合作的这个项目，并拒绝继续与对方进行其他的交易，因此不得不为此支付巨额的索赔金。

联合保险事件从1998年到1999年底，延续了将近两年。在这个过程中，巴菲特对通用再保险公司实行了收购。其实，巴菲特在收购通用再保险公司的时候，并没有充分地意识到这起雇员收入保险项目的联合保险事件所面临的巨大风险。因为在1999年的伯克希尔·哈撒韦公司年度会议上，他曾说，对于这一事件的法律纠纷，要想真正地得以解决还需要好几年的时间，并且仅是按照合同上所牵涉的赔偿金额进行了估算就为2.75亿美元左右，随着事态的发展，谁也没有想到这一数字会越来越大。虽然巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司已经按照该合同为其留存了2.75亿美元的储备金，但还是不能真正地解决这一事件所带来的复杂问题。1999年，由于通用再保险集团的收入已经出现了亏损，最终导致伯克希尔·哈撒韦公司的股票市值低于面值。

巴菲特认识到尽管通用再保险公司在美国国内的发展出现了停滞，但是与其他再保险公司相比，还是有很大的优势。巴菲特认为，如果能够收购通用再保险集团，将能够实现双赢。为了能够顺利收购通用再保险公司，巴菲特把持有的伯克希尔·哈撒韦A股股份全部抛售，这在他所有持有的股份中占到了18%，同时出售了公司18%的股份。最后，他还抛售了可口可乐和吉列公司这两家公司的部分股份。这项高达220亿美元的交易额引起了有关方面的广泛注意。巴菲特在第一时间内做这笔交易，对公司在资本结构方面的调整产生的影响是非常关键的。

事实证明，在收购的第一年里，通用再保险公司就为伯克希尔·哈撒韦公司带来了60亿美元的再保险业务，这主要是来自汽车、飞机等方面的保险业务，从而使伯克希尔·哈撒韦公司下属的政府雇员保险公司在汽车险业务方面开始迅猛发展。由于收购通用再保险公司，集团内部保险业务的业绩出色，使伯克希尔·哈撒韦公司逐渐取代了通用公司的地位，成为一个名



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

副其实的保险帝国。

伯克希尔·哈撒韦公司的不断壮大离不开通用再保险公司的隆·佛格森。1999年11月19日，隆·佛格森由于脑外视网膜下出血住进了医院，巴菲特和伯克希尔·哈撒韦公司的每一个股东都十分着急。因为此时的隆·佛格森已经成为伯克希尔·哈撒韦公司的管理者。经过一段时间的治疗他又恢复了健康，巴菲特为他的合作伙伴摆脱了脑出血的威胁、恢复健康感到十分的兴奋。2000年6月1日，在巴菲特和隆·佛格森的努力之下，通用再保险公司和科隆再保险公司合并，成立了新的通用科隆再保险公司。

通用科隆再保险公司的成立，使巴菲特能够以较高价格出售伯克希尔·哈撒韦公司的部分业务，同时通过这项交易也大大降低了伯克希尔·哈撒韦公司的投资风险。2000年11月28日，巴菲特在互联网上写下了一段话：自1998年收购通用再保险公司以来，公司创造性地采用剥离措施，不但避免了随之而来的各种税收负担，而且大大提高了公司的投资额水平。巴菲特曾说：“通过这次合并，伯克希尔·哈撒韦公司发行的无论是A类还是相当于A类的每一种股票，都可以为公司带来8万多美元的投资，这对于公司的发展是非常有利的，从而使伯克希尔·哈撒韦公司的投资额水平达到原来的2倍。也就是说，合并将为公司带来240多亿美元的追加投资。”

巴菲特和通用再保险公司的经营与投资理念基本相同。1998年，与通用再保险集团实行的合并，花费了好多时间和精力，双方都为这件事做出了很大的努力。当巴菲特在得知这一消息已经确定下来以后，立即要求公司有关部门放弃通用再保险公司的股权，将持有的通用再保险股票全部出售。随后，通用再保险集团的股东也先后处理了他们所持有的股票。在此过程中，伯克希尔·哈撒韦仅获得的税款就高达9.35亿美元。与通用再保险集团合并后，只是撤消了一个150人构成的投资机构，其他的管理机构仍然保留。巴菲特预言，随着金融服务业的继续发展，伯克希尔·哈撒韦公司将在全球金融市场上占有越来越多的份额。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第 35 章

成就华尔街第一股神

我是一个现实主义者，我喜欢目前自己所从事的一切，并对此始终深信不疑，作为一个彻底的实用现实主义者，我只对现实感兴趣，从不抱任何幻想，尤其是对自己。

——沃伦·巴菲特

华尔街上的很多投资人都习惯利用短线操作来获取暴利。在股市投资中买卖频繁的短线交易是巴菲特所不喜欢的，他更喜欢长期的持有一只股票。因为这样既能节约成本，又可以获取最大的利润。巴菲特在投资中非常讲究成本和利益，用最小的成本获得最大的收益，一直是巴菲特的投资原则之一。1987年，巴菲特投资7亿美元购买了所罗门的优先股，成为所罗门公司最大的股东。

所罗门是华尔街著名的投资银行之一，成立于1910年。所罗门与其他金融机构不同，它是一家以从事债券业务起家的公司。20世纪初的美国，债券业务是金融市场上的一个新品种，参与者非常少，国家也没有发行债券的需要，而所罗门所从事的也仅仅只是公司发行的债券业务。由于这一业务在当时比较特别，也没有过多的竞争对手，所以经过十多年的发展，所罗门终于成为了美国获利最高的证券经纪公司之一。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

债券是和利率息息相关的，20世纪70年代到80年代，美国经济下滑，金融市场动荡，国家实行利率大幅调整的政策。利率的变化使债券不再是一种获得稳定收益的投资工具，价格波动幅度的增大使得获取暴利的同时也充满了极大的风险。高利润、高风险已经由股票市场转移到证券市场，从此债券交易成为一个可以获取巨额利润的投资行为。所罗门公司紧紧抓住了这一历史大变革、大动荡所带来的机遇，一跃成为“华尔街之王”。

1987年发生股灾，所罗门的普通股价格下跌了50%，由原来的每股32美元下跌到每股16美元，露华浓董事长皮尔曼企图购买所罗门14%的股份，而且不断地给所罗门施加压力。同时，由南非欧本海默家族控制的矿业资源公司决定出售持有的所罗门股份。所罗门董事长古特弗罗因德正忙得烂头焦额的时候，巴菲特也看中了所罗门公司的优先股。巴菲特抢先一步找到了古特弗罗因德，同他展开了谈判。为了摆脱皮尔曼的纠缠，古特弗罗因德同意了巴菲特购买所罗门刚刚发行的优先股的要求。所罗门公司每年付伯克希尔·哈撒韦9%的股息。最后，皮尔曼便停止了收购所罗门的动作，矿业资源公司持有的所罗门的股份也由所罗门自己回购。

20世纪80年代后期，所罗门的经营存在着过度扩张、红利过高、野心太大的弊病，再加上股灾的影响，巴菲特购买所罗门股票后，其普通股股票连续好几年都没有起色。由于巴菲特购买的是其刚发行的优先股，因此损失也不大，而且每年还有利息。巴菲特称这类投资为附送热透彩券的国库券。

1991年，所罗门公司违规投标国债事件，在美国的国债市场引发了一阵混乱。这一事件也使在华尔街有着良好声誉的所罗门公司受到致命打击，几乎使这个金融帝国崩溃。从此令华尔街畏惧和景仰的所罗门失去了竞争优势，情况不断恶化，直至几年后被花旗集团兼并。

合并后的花旗集团，成为全球规模最大、利润最多、连锁性最高、业务门类最齐全的金融服务机构。花旗集团在同年换牌上市，运用增发新股集资于股市收购等方式进行融资，对收购的企业利用花旗式的管理和业务整合，很快实力大增。在短短的5年内，总资产扩大了71%，总收入提高了72%，利润增长到原来的2.6倍，股东权益增加了92%，花旗银行表现出强

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



大的赢利潜力，花旗股票成为纽约股市中优秀的绩优蓝筹股，其业务品牌一样著名。

巴菲特能够投资花旗，也是他自己所没有想到的。如果他当年没有投资所罗门，也许就没有机会投资花旗，或者需要花费更大的努力才能够达到目的。花旗集团是世界上最优秀的金融服务公司之一，花旗银行在全球一百多个国家设有为个人、机构、企业和政府部门提供金融产品和服务和银行信贷业务的服务，其中旅行者人寿和养老保险为全球2亿多客户提供了保险和资产管理服务。

投资股票，做长线投资使巴菲特获益颇多。在这场合并案中，巴菲特是所有投资人中最大的受益者之一。对巴菲特来说，投资事业就是他的生命，为了投资，他整日奔波于各大企业之间。1997年，可口可乐原董事长古崔塔去世，巴菲特立即赶往亚特兰大参加老人家的葬礼，并于晚上参加可口可乐的董事会，安排下一步的工作。为了赶上给加州理工学院的学生演讲，当天晚上他就离开亚特兰大，飞往加州巴沙迪那与该校学生探讨他的投资思想与理论。

与此同时，巴菲特又迎来了一个值得骄傲的日子——伯克希尔·哈撒韦公司与国际乳品皇后宣布合并。和先前收购可口可乐与麦当劳一样，巴菲特在收购之前也是对该公司做了多方面的考察和调查研究。最终他决定以5.85亿美元的高价将其收购，这项合并案于1998年1月1日正式生效。

乳品皇后在美国是一家以经营冰淇淋与汉堡为主的连锁企业，有着悠久的历史，在消费者中口碑也非常好。1938年，一个制造冰淇淋的名叫麦克库隆的人以他母亲的名字创立了这家公司。第二年，麦克库隆与一个发明冰箱的人欧兹联手经营，由于欧兹发明了用常温储存冰淇淋的方法，两人的合作大大提高了冰淇淋的存放时间，为公司带来了更大的发展空间。在长达60年的发展过程中，乳品皇后的冰淇淋和汉堡已经成为消费者生活中不可缺少的东西，其高质量的品质也吸引了巴菲特。

在巴菲特的投资生涯中，保险业是他投资的重要行业之一。在他的投资中，他首先进军的就是保险业，20多年以来，他先后收购了十多家保险



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

公司。现在，在他所掌管的伯克希尔·哈撒韦公司旗下已经形成了一个庞大的保险集团。2000年春天，他再次出手收购了美国投资公司。美国投资公司拥有美国责任保险公司、蒙特·弗农火灾保险公司和美国承保人保险公司三家分公司。可以说，这更加巩固了巴菲特在保险业的地位。巴菲特认为，保险业是最安全、最容易盈利的领域，他的投资利润中有1/3来自保险业。

但天有不测风云，2001年9月11日，发生了震惊世界的恐怖袭击世贸大厦的事件。在这个明媚的早晨，正当纽约世贸中心的金融投资家、高级管理人员等白领们准备开始一天工作的时候，摩天大楼这个全世界最高的建筑物轰然倒塌，化为一片废墟，从此美国也陷入了一片混乱，整日恐慌不安。

“9·11”事件的发生结束了美国自20世纪80年代以来经济发展的黄金时期，经济一度陷入了瘫痪状态。尽管这一紧张局势有所缓和，但也成为美国经济一个最重要的分水岭。

这一事件造成了大量的人员伤亡和直接经济损失。摩天大楼地处纽约曼哈顿岛，是20世纪70年代花费11亿美元的巨资建立起来的。它是世界贸易的中心，是世界商业力量的聚集地。全世界有1200家重要的企业入驻这里，每天来这里联系业务和其他工作的人有15万之多。其中在这里工作的固定人员有5万人，撞机事件使这里的所有企业都受到了不同程度的损失。不但造成了巨大的经济损失，而且还造成了3000多人死亡，受伤的人不计其数，人才损失难以用数字估量。

“9·11”事件之后，美国总统布什把重点放在了打击恐怖主义上，美国人民陷入了一片混乱。同时，这一噩耗也传到了巴菲特的耳中，巴菲特是在事件发生两小时后从新闻中看到的。巴菲特说，也许这件事情之后，美国人民将永远不会走出恐怖袭击的阴影。

对巴菲特打击最大的还是“9·11”事件带给股市灾难性的后果。事件发生后，股市停市，4天后股市重新开盘，道·琼斯综合指数刚开盘就下挫近700点，三大股指均创出历史新低，道·琼斯综合指数最为惨重，连续暴跌五天。在“9·11”事件发生后的第十天，美元出现了大幅贬值。9月24日，美元汇率跌破多个支撑位，兑换欧元下跌至0.9080，兑换日元下跌至

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



117.6，特别是美元兑瑞士法郎由1.687下跌至1.6041。在这样的情况下，美联储不得不宣布降息，这是一年之内的第8次降息，同时美联储还将联邦基金利率下调50个基本点。

如此艰难的困境，巴菲特也是第一次遇到，这次股市中的灾难不是靠他一个人的力量就可以改变得了的。突如其来的灾难，巴菲特自己也不清楚会给自己和伯克希尔·哈撒韦公司带来多大的损失。伯克希尔·哈撒韦公司旗下的美国运通公司受到的影响最大，在世贸大厦工作的多名员工受伤，其中11名死亡，严重影响到了公司的正常经营。最后，不得不将公司3500名员工遣散到美国3个州的7个不同地区，直到一年之后才重返岗位。花旗集团与巴菲特有着密切的业务往来，在这次事件中也受到了严重的冲击，6名高级管理人员不幸遇难。

虽然巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司没有受到直接的损失，但是带来的影响却是十分广泛的，间接损失难以计算。皇后乳业产品用的部分原料，都需要从加拿大进口。由于政府在边境加强了治安和安检工作，所以所需的原料迟迟不能运进来。“9·11”事件后，美国的旅游业几乎停止，《布法罗新闻报》的广告收入大部分是来自旅游业的广告，旅游业的低迷使报业广告收入明显减少，而巴菲特所拥有的几家保险业更是损失惨重。巴菲特曾披露：“9·11”事件使我们蒙受了大约22亿美元的损失。我们不久将进行赔付，其中大部分赔付将在一段时间内实施，我们明年要支付15亿美元左右。”

损失是必然的，在巨大的损失面前最需要的是镇定。在这百年不遇的灾难面前，任何草率的决定都是不明智的。9月11日爆炸的当天下午，很多人急切地希望从新闻中得到一些好的消息，只有巴菲特显得十分冷静，他还邀请一些知名人士去打高尔夫球。

9月16日，是美国股市重新开盘的前一天，巴菲特应邀参加哥伦比亚广播公司的一个“60分钟”节目，主要让他给全国的投资者谈谈在这次突发事件中，股市第二天的走势以及这次事件对美国股市的长远影响。巴菲特对未来股市前景表示，不需要太担忧，其中谈到了非常关键的一点，那就是股票市场上的很多投资者的信心将会受到打击，人气是关键。他还为投资者



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

们打气说道：“我不会卖掉任何股票，如果股价跌到足够低的水平，我还可能再买进一些股票。”巴菲特在美国投资界德高望重，他的话的确可以起到稳定人心的作用。当然，巴菲特明白这次恐怖袭击对股市带来的巨大损失。其实他参加电视讲话的目的是想消除投资者心中的不安和恐慌，但是收效甚微。在《华尔街日报》记者问到伯克希尔·哈撒韦公司在这次袭击事件中受到的影响时，巴菲特坦言道：“虽然我们在竞争上还处于上游，但这并不能补偿我们遭受的巨大损失，这是一笔沉重的代价。”巴菲特在整个事件的前后都保持着一种乐观的态度。

从长期来看，“9·11”事件对美国经济影响是深远的。2001年下半年，美国经济就陷入疲软状态，高科技公司盈利减少，投资大幅下降，为了保持公司的利润增长，很多公司不得不大幅裁员，失业率上升；国际贸易逆差越来越大，经济增长主要依靠国内市场，从而使经济发展速度放缓，第二季度的增长率只有0.2%，美国民众的消费信心受到了严重打击，8月份的国民消费指数达到了8年来的最低水平。突如其来的袭击事件，对于美国经济来讲无疑是雪上加霜。消费者信心下滑，股市暴跌，企业利润减少，融资更加困难，企业兼并活动也将相应减少。显然，国内消费和投资受挫将会使美国经济陷入长期的衰退中。

“9·11”事件绝不仅仅是对美国本土的股市有巨大的影响，而是逐步地扩散到了世界各大主要金融市场。美国与日本、欧洲的经济联系是最为密切的，这次袭击事件在使美国国际贸易受阻的同时，也给国际市场的贸易、资金流动和金融市场带来了一定的影响，尤其是欧洲和日本。“9·11”事件发生的当周内，东京股市下跌4.8%，伦敦下跌6.2%，巴黎下跌11.4%，法兰克福下跌12.3%，一些与美国有紧密业务往来的航空公司，比如英国航空、汉莎和法国航空等公司的股票跌幅都超过30%。

努力恢复股票市场上投资者的信心，成为恐怖袭击事件后美国政府最重要的一件事情。这时候的巴菲特又担当起另一角色，就是在各大媒体上发表演讲表示对美国经济与股市充满信心。巴菲特不仅在灾难面前表现出积极乐观的态度，并在年报中说道：“由于我们在风险承受方面所具有的能力，

全球第一股神的投资人生
.....
从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



使我们在市场中具有很多公司所无法比拟的优势。伯克希尔·哈撒韦公司拥有雄厚的流动性资源、大量的非保险业务收入、优惠的税收待遇以及股东在收入浮存资金风险方面的承受能力。这种独一无二的优势组合使得我们有能力承受任何一个竞争对手所无法承受的风险和损失。随着时间的推移,这些风险将为我们带来相当可观的利润。”

“9·11”事件后,很多投资者在投资上都非常的谨慎,可以说每做一项投资都瞻前顾后。但巴菲特并没有减慢投资的步伐,袭击事件还没有平息,善于捕捉机会的巴菲特就以5.79亿美元的超低价格,将正处于破产保护的大型成衣制造商 Burlington 收购。巴菲特认为 Burlington 公司虽然已破产,但是它原有的基础非常雄厚。巴菲特说,公司拥有强大的管理层和技术工人,而伯克希尔·哈撒韦公司只要为其提供资金就可以了。

巴菲特以近6亿美元收购 Burlington 公司,是一笔非常划算的投资,但是与此后收购的太平洋公司相比,又显得微不足道了。2004年巴菲特从苏格兰电力公司手里买下了太平洋公司,这是美国西北地区最大的一家电力供应商。巴菲特拥有太平洋公司后,中部美洲能源控股公司业务范围就可以将原来的6个州扩展到俄勒冈州和犹他州等地区,客户远远超过原来的数量,预计年销售额在100多亿美元。

从巴菲特的成功投资中可以看出,巴菲特的投资观念总是能够跟上时代的潮流。进入21世纪以来,美国的高技术和网络技术发展迅速,成为带动经济发展的一个制高点。巴菲特以前的投资领域仅仅局限在传统的行业和领域内,但是时代在前进,因此巴菲特也开始关注这些新型领域。

做熟不做生,不投资不熟悉的行业,这是巴菲特多年来奉行的一大原则。20世纪90年代中期,美国的网络经济已经兴起,但是那时候发展还极不成熟,他认为自己对网络和高技术行业还不够了解,所以没有参与投资这类股票。即使是网络股票被炒得很热,很多经济专家看好网络经济的发展前景时,他也一直无动于衷。

2004年,网络经济经过十年的发展已经具有相当大的规模,在美国经济中异军突起,成为引领美国经济的主要力量。此后,巴菲特抓住机会向网



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

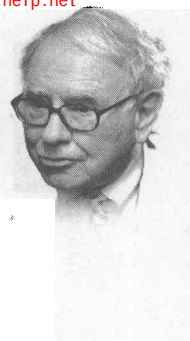
巴菲特的财富传奇

络股出手，购入 300 万股 First Data 网络公司的股票，总价值 1.3 亿美元。继购入网络股后，巴菲特又染指高科技股，再次突破了以前的自我设限，投资 1 亿美元购买了国际宽频网络基础建设公司。不久后，伯克希尔·哈撒韦公司又与两家基金公司联合投资 Level3 的 10 年期可转换债券，其中巴菲特承担 1 亿美元的投资。年逾古稀的巴菲特并没有在高速发展的时代面前落伍，他勇于尝试突破自我、与时俱进的作风并不是每一个人都具备的。

Level3 公司是美国最大的电话及数据网络营运商，拥有庞大的光纤网络，业务遍及美国和欧洲。2001 年，由于美国网络经济发展过快，从而形成泡沫经济，城市宽频领域竞争过于激烈，很多网络通信公司受损，Level3 的经营也举步维艰，几乎不能正常运转。因为资金不足，公司发行的股票两天下挫了 32%，导致股票评级连续降级，投资者对于网络、通信等高科技公司股票产生了极大的怀疑。于是，巴菲特就联合两家基金公司购买了 Level3 可转换债券。随后 Level3 的股票价格一路飞涨，在一日之内飙升 47%，这是公司有史以来最大的日涨幅。从此人们对巴菲特崇拜不已，并称其为“股神”。他的资金投向哪里，哪里的股价就会上涨。

其实，巴菲特投资任何行业都是非常谨慎的，不像人们所说的那样神奇。比如巴菲特投资这些高科技股的数额都特别大，这主要是因为他看到这些行业转换速度快，周期短，既能在短时间内盈利，也能在短时间内亏损，稳定性要比那些传统的行业差很多。巴菲特在投资 Level3 时信心并不大，毕竟它的处境很危险，这一笔资金的注入一旦挽救不了它，反而会陷入更大的灾难。于是，巴菲特购买了可转换债券。如果公司的业绩出现好转，可以将其转换为股票，以获得更大的利润；如果公司没有起色，他也能从债券中获取利息。这种可进可退的策略显示了巴菲特高超的投资技巧。

全球第一股神的投资人生
.....
从100美元到720亿美元的财富神话



第 36 章

巴菲特与比尔·盖茨

当适当的气质与适当的智力结构相结合时，
你就会得到理性的行为。

——沃伦·巴菲特

2006年，伯克希尔·哈撒韦公司A股股价上涨了23%，相比之下，标普500指数成分股股价平均涨幅只有9%。2007年第一季度财富报表显示，伯克希尔·哈撒韦公司A股股价上涨410美元，收于106600美元。至此，沃伦·巴菲特的身价也上升到620亿美元，78岁的巴菲特仍然是世界首富。

巴菲特虽然是一位投资天才，被华尔街上的投资者称为“股神”，但是随着年龄的增长，巴菲特终有一天要退休。那么，伯克希尔·哈撒韦公司由谁来接任，他的巨额资产如何处理，这些问题不仅是巴菲特个人思考的问题，也是整个美国企业界关注的问题。

天才人物的无法替代性历来就是一个社会难题。不过，巴菲特有他自己的做人做事原则，相信他会处理好一切的。在外界猜测他死后对伯克希尔·哈撒韦公司的种种影响时，巴菲特幽默地说：“这件事对我的负面影响比对股东的大！”早在1993年，巴菲特在伯克希尔的一次年报中就提过这个问题，他表示自己死后不会将手中的股份卖掉，而是交给他太太或基金会。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

显然，巴菲特对此早有了自己的计划。

巴菲特曾经公开说：“我死后，我所有的股票都会交给我太太苏茜，如果她先我而去，我会将个人财产全部交给基金会。无论如何，我不会因为税金或遗产而卖掉这些股票。”此外，巴菲特也向伯克希尔·哈撒韦的股东们作了保证，无论发生什么事情，他的名下的股份决不会卖掉，最后都会捐给巴菲特基金会，而且他还对公司的接班人做了初步的安排，那就是他的朋友查理·芒格。查理·芒格是巴菲特的律师，他们在多年的合作过程中结下了深厚的友谊，而且巴菲特对他的管理才能也非常的信任。

伯克希尔·哈撒韦公司的经营的确是个大问题，巴菲特早在十多年前就考虑到了这一点。伯克希尔·哈撒韦公司是巴菲特一生的心血，没有巴菲特也许它就会陷入低潮，有的人甚至认为巴菲特溢价的伯克希尔·哈撒韦股票将会遭受重大打击。然而，巴菲特对自己的公司却是十分的自信，他还建议投资者购买自己公司的股票，他说：“可以在我死后买伯克希尔·哈撒韦的股票，那时伯克希尔·哈撒韦的股票可能会下跌，使投资伯克希尔·哈撒韦变得更具回报价值。”

伯克希尔·哈撒韦的股东非常赞同巴菲特的提议。他们建议说：“你能做的事，查理·芒格都能做，惟一做不到的是，在年会上妙语如珠。”巴菲特在退出伯克希尔·哈撒韦公司管理之前完全可以预见未来的组织。他在会议上说：“公司管理上主要分为两个部分，一位高级主管负责投资事宜，另一位则负责经营。在未来的经营管理中，两者要相辅相成，共同决策，这二位高级主管都必须对董事会负责。只有这样，董事会才能对握有控制权的股东负责，两位高级主管与诸位利益一致。”伯克希尔·哈撒韦会在查理·芒格之外另选谁继任经营伯克希尔·哈撒韦之职，在巴菲特退休之前可能永远是个谜。

不过，可以肯定的是，巴菲特还会继续经营下去，在哈佛大学的一次演讲会上，有人问道，他什么时候会选择退休，他回答道：“大概我死了5~10年后。”

关于伯克希尔·哈撒韦公司接班人的问题，的确不是巴菲特目前所关

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



注的，他在给哥伦比亚大学商学院学生的一次演讲中，提到要经营伯克希尔·哈撒韦并不难。因为整个集团的财务状况十分好，况且所有的管理人员都相当优秀。要想经营好伯克希尔·哈撒韦公司，只需要做好两件事，一是保持活力，二是热爱自己的工作。事实上，就是说要能够独立地完成工作。巴菲特说：“伯克希尔·哈撒韦在被其他人接管之后，它的所有权就会变更，但必须是一个和平转移的过程。无论如何，伯克希尔·哈撒韦需要一位具有控制权的股东，继续维持我们一贯的理念和目标。”在这一问题上，巴菲特表示家族不会插手公司的管理，但是在过渡时期会选人负责监督。

2005年，巴菲特因做了一个切除大肠肿瘤的手术身体欠佳，引发了一场轰动。巴菲特时时刻刻牵动着每一个美国人的心，因为他是世界首富，他的巨额财产如何分配是人们最为关注的问题。早在十多年前，巴菲特就特意提到过个人财产的处理办法。他曾说：“我需要做的就是卖掉我1%的股份作为遗产和税金使用，其余都留给妻子，如果妻子早于我逝世，我会如数捐给巴菲特基金会。”而他的妻子苏茜已经在2004年去世，那么现在看来他的财产只有捐给基金会了。

1964年，巴菲特成立了一个基金会——巴菲特家族基金会。它位于伯克希尔·哈撒韦公司总部的12楼，由巴菲特的女儿苏珊的前夫葛林伯格负责，主要负责人和高级主管有苏茜、沃伦·巴菲特、葛雷帝斯·凯瑟、艾伦·葛林伯格、苏珊、陆米斯和莫菲等人。巴菲特基金会主要以援助计划生育、和教育为主。巴菲特对世界人口问题十分关注。他认为贫富差距加大、人口增加以及非洲灾民等一系列的问题才是世界真正存在的危机。人口资源是世界最大的资源，如果人口发展这一根本的问题得不到解决，其他问题也不会得到很好的处理。巴菲特希望他的救助基金能够帮助世界上更多的人，为世界人口发展做出应有的贡献。

巴菲特表示他不会亲自来掌管这个基金会，他相信活着的人总比死人更了解如何运用这笔钱。在他的一生中，他从不对基金会过度关注，一切由他的基金会的管理人员负责，他只是希望大部分的财产能回归社会。

巴菲特一直关注着慈善事业的发展，自基金会成立以来，巴菲特一直



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

通过伯克希尔·哈撒韦公司向慈善事业捐款。特别是20世纪80年代以来，巴菲特基金会的资产迅速增加，从1981年到1986年，短短的5年间，就从140万美元增长到840万美元。进入21世纪以来，巴菲特的投资事业获利更加丰厚，再加上经济形势发展的需要，使巴菲特更加关注美国的慈善事业。

2004年巴菲特的妻子去世以后，所拥有的2.2%的伯克希尔·哈撒韦公司股权共30亿美元也转交给了家族基金会。2006年6月25日，巴菲特宣布他将捐出高达370亿美元的私人财富投向慈善事业，这笔巨额善款将分别进入全球首富比尔·盖茨慈善基金会和巴菲特家族的基金会，其中巴菲特基金会得到近百亿美元。巴菲特捐出的这笔慈善款是美国迄今为止出现的最大一笔私人慈善捐赠，同时巴菲特也做出一个决定：当自己有一天离开人世之后，拥有的36%伯克希尔·哈撒韦公司的股份以及每年获得的巨额回报悉数捐给家族基金会。

了解巴菲特的人都知道，他不会将财产留给子女们。在多年前，巴菲特就对子女们说：“如果能从我的遗产中得到一个美分，就算你们走运。”由此看来，如果像巴菲特所宣称的那样，将大部分私人财产捐给巴菲特基金会，那么这个基金会将有可能成为全世界最大的基金会。

在美国，有很多人成立了自己的基金会。根据1992年美国基金会中心调查，美国规模较大的基金会有：福特基金会54亿美元、家乐氏基金会54亿美元、皮威慈善信托33亿美元、麦克阿瑟基金会29亿美元、丽丽基金会26亿美元，资产最高的基金会要算比尔·盖茨建立的“比尔和梅林达基金会”了，这是以他和妻子的名字命名的基金会，总资产已经超过400亿美元，比尔·盖茨本人已经捐出的资金超过了250亿美元。

巴菲特与比尔·盖茨相比，在慈善事业上还是略逊一筹。近年来，比尔·盖茨和他的妻子梅林达已经多次从基金会拨款用于研究艾滋病和疟疾的疫苗，并尽量地帮助贫穷国家，向纽约捐款5120万美元，资助那些低收入阶层的子弟上学。

巴菲特和比尔·盖茨是美国两位世界首富级的人物，自从上个世纪90年

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



代以来，世界首富的宝座就一直在他们两个人之间展开竞争。他们两个不仅是世界上最富有的人，而且也是影响力最大的人。在《财富》杂志推出的“美国25位最有影响力的商人排行榜”中，巴菲特和比尔·盖茨始终处于前两位。

这两个并驾齐驱的商业巨人相差将近20岁，在多年的商场中并没有太多的来往，直到1991年两个人才有幸见面，并在日后成为好朋友。

1991年7月，巴菲特和凯瑟琳去西雅图参加一个商业活动。巴菲特参加这个商业活动的消息被比尔·盖茨的母亲听到了。因为比尔·盖茨的母亲早就想让自己的儿子认识一下这个传奇的人物，于是她就给儿子打电话，特别声明，这场商业活动巴菲特将要出席。比尔·盖茨本来也在应邀之列，结果听到母亲这么一说，反而表示不愿意出席这场商业活动了。比尔·盖茨认为他与巴菲特各自从事着不相干的行业，年龄也相差甚大，说不定处不到一块去。当母亲向比尔·盖茨推荐《华盛顿邮报》的出版商凯瑟琳·格雷厄姆时，比尔·盖茨改变了主意，他很早就想认识一下这位报界女英雄，于是比尔·盖茨就参加了这次活动，从而也有了遇见巴菲特的机会。

在会场上，比尔·盖茨和巴菲特生平第一次见面了。他们之间的第一个话题就是关于IBM的发展问题。巴菲特知道比尔·盖茨是高新技术领域的精英，就向他请教IBM所面临的变化和挑战的看法，这时比尔·盖茨正在研究IBM的发展与经营课题，两个人的谈话不谋而合。当比尔·盖茨听到巴菲特亲自向他请教问题时，他改变了对巴菲特的看法，像是接受了世界上最高规格的礼遇。看来比尔·盖茨还是十分尊敬巴菲特的，只是之前听说巴菲特投资股票从来不喜欢购买高科技类股和网络公司的股票，更令他不解的是巴菲特办公从来不用电脑。在比尔·盖茨眼里巴菲特就是个怪老头。

他们愉快地谈论了几个小时，谈话内容涉及到政治、工业、社会、运动各个领域。此次谈话之后，比尔·盖茨对巴菲特有了新的认识，最后巴菲特还开玩笑地要比尔·盖茨推荐两只科技股。比尔·盖茨毫不客气地向他推荐了自己公司以及另外一家合作伙伴公司的股票。

此后两个人就成为了无话不谈的朋友。巴菲特为了表示对比尔·盖茨



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

的友谊，各买了微软和英特尔公司的100股股票。没想到，这100股股票成了两位亿万富翁之间友谊的重要起步。

从某种意义上来说，巴菲特和比尔·盖茨是同一类人，他们的出生和经历都有惊人的相似之处——出生于中产阶级家庭，受过良好的教育，少年成名，在商场上如鱼得水，自信满满。可以说，是他们的成长环境和经历历练出了他们坚强不屈、勇于开拓的性格。有一名犹太谚语说：财富只钟情于执著追求它的人。也就是说，巴菲特和比尔·盖茨都是执着追求财富的人。

巴菲特和比尔·盖茨在事业上都敢于冒险，不怕困难，这种精神使他们在各自的领域创造了伟大的奇迹。以工作为乐，不贪图个人享乐，他们通过自身的努力和奋斗实现了自身的价值。

他们在事业上有所不同的是，比尔·盖茨是创业性投资，巴菲特是单纯的资本市场投资。虽然两个人都是投资事业，但是由于两个人所处时代、经济发展环境的不同，比尔·盖茨是新经济的杰出代表，而巴菲特则从事着传统产业，这正好使他们形成互补，相互学习。在长期的交流过程中，正是由于他们能够从对方身上得到自己所需的东西，所以两人才一见如故，成为忘年交。

他们之间不但在才智上相互吸引，而且有着共同的爱好——打桥牌。比尔·盖茨从小就喜欢打桥牌，他没想到巴菲特更是一个桥牌痴迷者。比尔·盖茨在谈到巴菲特时说：“他真是一个桥牌迷，我一年玩了大概300手牌，而他竟玩了4600手。”打桥牌尽管是比尔·盖茨从小就喜欢的游戏，但他已有很长一段时间不玩了。自从认识了巴菲特以后，他又离不开桥牌了。

巴菲特说：“如果有三个合适的牌友陪我的话，叫我蹲监狱我都不在乎。”比尔·盖茨幽默地说：“如果沃伦进了监狱，我自愿进去与他在一起打桥牌。”后来，他知道巴菲特每周玩桥牌的时间长达10~12小时，于是就教巴菲特在网上玩桥牌，每周两人都相约在网上玩两个小时。打桥牌更加增进了两个人的友谊，因为巴菲特对新型的网络技术是一窍不通，而比尔·盖茨作为微软的技术专家，却对金融领域的投资学问所知有限。所以，如果没有一种双方都认可的交流方式，恐怕他们也难以有共同的话题。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



有一次，巴菲特告诉比尔·盖茨，每次向他解释技术上的事情的时候，他一点也不明白，简直就像是对牛弹琴，并对比尔·盖茨说：“和黑猩猩们在一起时我的运气可能会好些。”

巴菲特是一个很幽默的人，他在比尔·盖茨面前经常拿自己对电脑知识的贫乏开玩笑。他说：“当我从电脑旁边走过时，总是担心它会咬我一口，但是一旦把电脑打开了，事情就容易多了。在电脑上我惟一能做的事情就是打桥牌。”巴菲特对《福布斯》杂志的记者说：“比尔·盖茨是我最好的朋友之一。我认为，他是我所见过的人当中最精明的一个，但是我搞不懂这些电脑是干什么的。”

在开玩笑之余，巴菲特还透露出他对比尔·盖茨充满钦佩之情。他在媒体上曾经对比尔·盖茨赞赏有加：“我没有资格去判断他的技术能力，但是我认为他的商业头脑是非同一般的。如果比尔经营的是一个热狗摊，他也会成为世界‘热狗大王’。他不论干哪一行都会成功。如果他做投资的话，他将会非常出类拔萃。但是，他那一行我却干不来。”

比尔·盖茨对巴菲特也推崇备至，有一次，他在回答一个记者的提问时，同样对巴菲特做了很高的评价：“沃伦·巴菲特这个人很有头脑，我喜欢有头脑的人，他总是不拘泥于传统的做法。”

《未来之路》是比尔·盖茨曾经写过的一本书，他在里面写了自己和巴菲特之间的友谊，其中有一段是关于巴菲特学习电脑的趣事：“沃伦·巴菲特是我的一位好朋友，他以非凡的投资头脑而闻名于世，可是他对电脑一点都不感兴趣。多年来，我一直在考虑如何诱导他使用个人电脑。为了让他学电脑，我甚至要对他动武。直到我发现他喜欢玩桥牌，事情才有了转机，我想到了一个两全其美的办法，通过联机服务和全国各地的朋友一起打桥牌，由他对桥牌的兴趣引导他逐步地学会使用个人电脑。从此他迷上了电脑，半年来，他一回到家就开始上网打桥牌，一玩就是几个小时。尽管他不习惯使用计算机进行投资，但是一旦他尝试着使用计算机他就会上瘾的。现在沃伦使用联机服务的次数比我都多。”

巴菲特和比尔·盖茨都非常热衷于公益事业，在他们认识之前，也都



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

已经在各自的慈善事业上开辟了自己的天地。自他们成为好朋友以来，资助慈善事业、建立基金会成为了他们共同的目标。2006年6月中旬，比尔·盖茨宣布准备退出商界，专心自己的慈善事业；2006年6月25日，巴菲特也宣布将会陆续捐出个人资产的85%给慈善基金会，价值达340亿美元。巴菲特在给比尔·盖茨的信中写道：这笔资金中的一部分，将要托付给好友比尔·盖茨夫妇的慈善基金会。巴菲特在信中还提到，比尔·盖茨在使用这笔资金的时候有三个条件：

1. 比尔·盖茨夫妇需有一人积极从事该基金会的慈善计划；

2. 巴菲特的个人捐赠在法律上保持免费捐赠地位；

3. 巴菲特个人捐赠的其他税款和估价都要计入该基金会净资产5%的开支之中。

巴菲特的捐赠打破了洛克菲勒和卡内基捐赠曾创下的历史纪录，成为了美国历史上最大一笔的慈善捐赠。对于好友巴菲特的善举，比尔·盖茨给予了很大的支持。当日，比尔·盖茨就在自己的基金网站上对巴菲特的捐赠计划表示感谢和钦佩，并表示尽力按照巴菲特的意愿把捐助资金全部用在改变贫困国家公众医疗和教育上。

巴菲特多次表露过散财行善的愿望，在巴菲特的有生之年，除了向比尔·盖茨夫妇的基金会捐助外，巴菲特还计划向家族基金会捐助自己的大部分财产。以妻子苏茜命名的基金会将会得到100万股股份的捐赠，并向以3名子女命名的3家慈善基金会各捐赠35万股股份。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第37章 遭遇次贷危机

关于宏观分析我们将继续对政治预言和经济预言置之不理，这些东西对许多投资者和商人来说是代价昂贵的消遣。

——沃伦·巴菲特

正当巴菲特紧张而有序地从事着自己的慈善事业时，一场声势浩大的次贷危机爆发了。2007年美国的次级抵押贷款引发了金融危机，这场金融危机以超乎人们想像的力度和速度在全球范围扩散开来。更为重要的是，由次贷风暴带来的负面消息造成了全球股市的巨大震荡。

巴菲特表示：“目前的局面比二战以来所有的金融危机都要严重。”他认为，过去几年中的一些政策的制定，是以错误的“市场主义”观念为基础。这种观念认为金融市场从长期来看将会趋向平衡，直到金融危机的发生迫使他们认识到自己的观念是错误的，然而这时政府再出台缓和的措施已经起不到任何实质性的作用了。

2008年初，股市剧烈下挫，美联储连续六次降息，希望能够拯救投资者最后的一丝信心。但这几次降息使花旗、美林、法国兴业等金融机构遭受了巨额的亏损，市场开始对美联储降息产生依赖，市场随时有可能陷入疲弱状态。针对这一情况，美国布什政府宣布动用1450亿美元来振兴经济，但



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

金融市场的紧张气氛并没有因此而有所缓和。

美国各大机构财务报表显示,美国花旗银行单季巨亏高达98亿美元,资本市场、金融市场、商品期货市场等几大市场也都出现了下滑迹象,就连相对遥远的欧洲股市也没能幸免。由于担忧美国经济衰退以及金融机构出现更多的资产损失,2008年1月22日,欧洲主要股指大幅下挫,创下自“9·11”事件以来最大单日跌幅。这是巴菲特没有预测到的,巴菲特说:“全球经济进入疲软期对美国形成了巨大的威胁,这场金融危机对股市以及欧洲市场的影响之大也令我感到惊讶。”

面对危机,巴菲特表现得十分镇定。虽然他没有想到这次灾难比1987年的股灾来得更凶猛、更快,但是巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司却仍然成功避免了数十亿的损失。2007年8月1日,巴菲特旗下的伯克希尔·哈撒韦公司股票价格达到了143000美元,平均上涨30%。其股价一度冲至每股151650美元,有谁见过一股15万多美元的股票?然而巴菲特就创造了这个神话。就算身处危机,巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司总市值也高达2200亿美元,这使华尔街众多投资人士羡慕不已。这个时候有人猜测,巴菲特可能会将部分资金用于投资,以优惠价收购一些实力强大的公司,就像是1987年时的股灾一样,巴菲特会进行疯狂的收购。

巴菲特虽然平安地渡过了这次危机,但是到2008年8月他就78岁了,即使他愿意一直工作,可是他的身体状况已经不可能允许他继续劳累了。近两年来巴菲特的收购活动越来越少了,可是危机的突然来临使巴菲特不能马上离开。他很清楚,一旦自己离任,伯克希尔·哈撒韦公司的股价就很有可能大幅跳水,股市将会出现更大的灾难。

巴菲特曾在福克斯商业台的专访中说过:“公司未来发展的关键就是如何配置募集的资本。”当被问及他准备购买什么资产时,巴菲特说:“你们不懂得拒绝,但是我会抵制诱惑。”年老的巴菲特已经变得非常低调,他不可能像以前那样大手笔地投资。面对危机,他认为还有很多的事情要做。如果需要投资收购公司的话他会慎重考虑。

次贷危机仍在继续,但巴菲特却没有表现出很大的关注,依旧前往旧

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



金山参加为总统候选人募集资金的活动。巴菲特的无动于衷令华尔街人士深感不安。其实，自从华尔街爆发金融危机以来，华尔街上的投资人士就等待着巴菲特的下一个大举动。然而，巴菲特从2007年到2008年一年多的时间里，从没有过大手笔的投资收购公司，而是继续投资股市，使伯克希尔·哈撒韦公司的资产组合增加了110亿美元。

华尔街上曾有传言，说巴菲特将要投资一些资金吃紧的金融机构，比如美国最大的抵押贷款提供商 Countrywide Financial、全球最大的债券保险人 MBIA、即将倒闭的贝尔斯登(Bear Stearns)。而事实证明巴菲特对这些公司并不关心，而且他还表现出了一贯的耐心和冷静。也许他正在伺机而动等待好的赢利机会出现。

2008年9月15日，华尔街上第四大投资银行雷曼兄弟公司宣布申请破产保护，这个有着158年历史的金融机构倒闭的消息震惊了整个金融界。在苦苦寻找买家未果后，雷曼兄弟投资银行只得发表声明，当日即将递交破产保护申请。这一消息传出后，全球的各主要金融机构都十分担心美国金融危机的骨牌效应会进一步蔓延。随着美林证券的被收购，美国的五大投行已经有三家倒闭，仅剩的两家投行摩根士丹利与高盛的处境也岌岌可危。在公司破产违约风险风向标美国CDS（信用违约掉期）市场上，2008年年初，摩根士丹利的CDS价格仅为100基点左右，高盛第三季度的报表也出现了亏损。

显然，接二连三发生的事件改写了华尔街格局。在美国财政部紧急召开会议，研究是否该发放7000亿美元的资金拯救方案的同时，巴菲特决定斥资50亿美元投资高盛，以每股115美元左右的价格收购4350万股的优先股和认购权证。高盛集团董事长贝兰克梵宣布，巴菲特50亿美元的投资将是最有力的信任票之一。当然，这就意味着巴菲特的投资将给高盛的重振带来希望。

高盛公司成立于1869年，最初是一家从事商业票据交易的公司。它的创始人马可斯·戈德门建立公司的时候，只有两个员工，一个是办公人员，一个是兼职记账员。马可斯·戈德门为了提高业务不顾劳苦，每天早上上门



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

打折收购商人们的本票，然后在约定日期内商人会按照票面金额支付现金，其中买卖之间的差价便是公司的收入。

马可斯就是靠着这笔收入支撑着公司的发展。后来，马可斯采用合伙的方式与其他人一块经营着公司，这使得公司初具规模。19世纪90年代到第一次世界大战期间，投资银行业务开始形成，但是与商业银行还没有明确的区分，而这个时候高盛公司的业务已经增加了贷款、外汇兑换及新兴的股票包销业务。规模虽小，但却已具雏形，并且已经开始向投资银行方向发展。

高盛公司是一个家族企业，长久以来发展缓慢。虽然马可斯早就引进了多样化的业务，但是十多年来都没有真正地实现多样化经营，其长期以来主要是依靠单一的票据业务。1929年高盛仍是一个保守的家族企业，当时的董事长是威迪奥·凯琴斯，他决定把高盛发展成一家全面的投资银行。

威迪奥·凯琴斯做的第一件事就是大量引进股票业务。他在美国各地几乎是一天成立一家信托投资公司，而且在他狂热的推动下，股票业务开始迅速扩张，股票发行量短期膨胀1亿美元。高盛公司在这一年发展得非常快，股票价格从几美元一下涨到了100多美元，一直飙升到200美元才停止。威迪奥·凯琴斯这种盲目的扩张并没有拯救公司，反而给公司带来了更大的危机。1929年末，美国爆发了有史以来最大的金融危机，华尔街股市崩盘，股价一落千丈。高盛公司损失惨重，失去了92%的原始投资，濒临倒闭，同时公司的名誉也一落千丈，瞬间沦为华尔街的笑柄。

威迪奥·凯琴斯激进的经营方式使高盛公司大伤元气，整整30年高盛才走出这次“金融危机”的阴影。后来，继任者西德尼·文伯格以保守、稳健的经营作风使高盛逐步恢复生机，直到60年代末高盛才出现了新的增长。

20世纪70年代，资本市场上兴起“恶意收购”潮，恶意收购打破了投资行业的传统格局，新的行业秩序正在建立。股票市场上增加大宗股票交易带来了新的增长，高盛公司立即抓住了这一大商机，在投资银行界快速突起，并以自己的行动与市场许多恶意收购的投机商展开了斗争。

高盛集团顺应经济形势，率先打出“反收购顾问”的旗帜帮助那些遭受恶意收购的公司，采用参与竞价、抬高收购价格或采取反托拉斯诉讼的形

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



式使他们真正得到公平的竞价。此外，高盛还让那些想出售公司或者想收购公司的投资者参与进来狙击恶意收购者。1976年，高盛的高级合伙人莱文去世，公司管理委员会推选了文伯格和怀特黑特两人共同作为高盛产业的继承者。起初，华尔街投资人士都觉得两人共掌大权的领导方式容易造成公司内部互不信任，但是事实证明他们的想法是多余的。由于两个新人配合默契，所以高盛最终在他们的经营下成为了一家世界顶尖级的投资银行。

文伯格和怀特黑特在高盛工作多年，深知公司在管理上存在很多漏洞。比如管理混乱、责权界定不清晰、缺乏纪律约束、支出费用巨大等等。虽然这些问题没有对公司的生存和发展形成直接的威胁，但是却不容忽视。因为在他们眼里这就是大事，必须彻底杜绝。比如公司多年来延续至今的一个恶习，每天下午4：30分都会有一辆高级轿车专门负责接送有关领导。文伯格和怀特黑特一上任，就贴出了一条公告：“历史上遗留下来的惯例——4：30分由轿车接送——将不再继续，即日生效。”从此以后，就取消了公司领导人的等级特权，每天下午4：30分不再是一天工作的终结，而是下午工作的中间时间。这项规定不但节约了费用支出，也节约了时间，从而提高了工作效率。

文伯格和怀特黑特领导的高盛公司，在70年代和80年代初期取得了很大的成功，他们没有把功劳归功于自己，而是归功于兼并和收购业务的发展给了他们施展的机会。的确，高盛抓住了时代发展的大好机遇。以前，一家公司如果有意想收购另一家公司，主要是收购方尽量吸引或说服被收购方，绝不会公开地强行兼并。但是70年代后，在企业收购兼并过程中剔除了这些文明规范，美国一些主要的公司和投资银行业都抛弃了这个传统，只要企业没有了在市场上继续存在的可能性，就要被别的企业强行收购。

1974年7月，电池制造商电储电池公司（ESB）因为摩根士丹利参与了其恶意收购活动，所以就打电话向高盛求助。摩根士丹利是投资银行界信誉最好的公司之一，然而它代表加拿大客户国际镍铬公司（INCO）参与了企图恶意收购电储电池公司的行动。电储电池公司在得知摩根士丹利的敌对意图后，找高盛公司帮忙。于是弗里曼德第二天就赶到了费城的ESB公司



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

老板的办公室。当得知加拿大客户国际镍铬公司（INCO）想以每股20美元的收购价收购ESB时，弗里曼德建议ESB公司与联合飞机制造公司联合起来对付他们，即请来友好的竞价者参与竞价，以抬高收购价格。在高盛和联合飞机制造公司共同协作下，加拿大客户国际镍铬公司最终付出每股41美元的高价，ESB的股东们手中的股票则上涨了100%。高盛在INCO和ESB之间的斗争中充当了反恶意收购的角色，而摩根士丹利则充当了恶意收购的角色。这个事件给了高盛公司一个成功的机会，同时这也是高盛好运来临的大好征兆。接下来，高盛又多次在反恶意收购中坚持原则，从而获得了投资银行界的良好声誉。

进入20世纪80年代，高盛开辟了外汇交易、咖啡交易、贵金属交易等多条新型业务的渠道，超越了原有的投资银行代理、顾问等范围，标志着高盛多元化的开始。1981年，高盛公司收购J·阿朗公司，而且随着高盛多种业务的开辟以及规模的扩大，国内公司的收入也大大增加，到1989年，高盛公司总利润达到了7.5亿美元。

90年代，华尔街上开始金融创新，各大金融机构可以出售金融衍生品，因而华尔街上各大银行纷纷推出自己的金融衍生产品并向广大投资者出售，以谋取暴利。高盛高层意识到单靠从事代理人和咨询顾问方面的业务，公司不会持久繁荣，必须研发自己的创新产品。于是，他们成立了GS资本合作投资基金，开设资本投资业务，依靠股权包销、债券包销或公司自身基金进行长期投资，一般是5到7年，然后出售获利。1994年，高盛投资13.5亿美元购买了拉夫·劳伦公司28%的股份。3年后，高盛把其中6%的股份出售，套现4.87亿美元，其余的股份在短短三年内由53亿多美元翻了10倍，而传统的投资银行业务却只翻了两番，这就是高盛推行的投资银行业务。投资银行不同于普通的商业银行，它是一种高债经营的方式，它的业务不但利润大，风险也特别大。高盛公司尝到推陈出新的甜头后，就把“先起一步”与“率先模仿”作为自己的重要发展战略。

高盛采用的是传统合伙人经营的方式，每两年要举行一次高盛合伙人授勋典礼，这也成为华尔街两年一度的最高成就。1998年10月19日的下

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



午，高盛掀起了公开发行的风波。从一定意义上来讲，这就意味着50至60位本来即将任命的合伙人将成为另一家新公司的薪禄不菲的雇员。高盛公开发行的真正原因之一，是使资本结构与公司使命相契合，但是高盛的高层远没有意识到许多合伙人，尤其是年轻人并不关心高盛的未来，而是关心自己资本账户上的储蓄能否一天天地翻倍增长。高盛公开发行没有错，但是这样做会损害到合伙人的利益，所以这次公开发行风波又一次使高盛大伤元气。

高盛自在纽约交易所挂牌上市以来，一直都是美国投资银行市场上的主要力量。美国爆发次贷危机后，高盛次级抵押贷款业务有所减少，虽然没有遭受到雷曼兄弟、贝尔斯登那样的厄运，但是也受到了很大的冲击。2008年1月14日媒体称，高盛集团称其已经提前预见到这次次级抵押贷款市场的熊市，于是在股市上大量做空，从而避免了在次贷危机中遭受严重损失。在其他竞争者遭受次贷危机严重损失的同时，高盛利用衍生工具在抵押贷款市场上保持净空头部位，不但避免了一蹶不振的抵押贷款造成的损失，而且还从市场中获利。高盛曾经公布了2007年第三季度和第四季度在抵押贷款市场上的空头部位盈利状况。

实际上，巴菲特对华尔街上的每一家投行的情况都了如指掌。他之所以选择投资高盛，不仅仅是看到了高盛在次贷危机中幸免于难，而是对高盛内部运行机制有了更进一步的了解。虽然高盛比摩根士丹利及美林发展要慢，股本基础在投行中也相对较小，但高盛行政总裁柯赛却认为这不是一件坏事。他认为较少的资本能帮助公司更好地决策，竞争对手也认为高盛并不会因为资本缺乏而受到限制。巴菲特也说：“我希望能找到由于资本不足而使高盛不利的业务，然而没有，高盛的资本运作一直很好。”

2008年8月份以来，很多金融产品的交易量大幅下滑。由纽约泛欧交易所集团提供的数据显示，美国股票一个月的交易量比去年同期减少了30%。客户交易量的减少直接危害到了金融机构、经纪公司等盈利能力较强的公司的业务，同时股票交易的低迷还进一步波及到了高盛的其他一系列业务。同期，高盛完成的全球并购交易量较2007年也下滑了近60%。随着房地产市场的疲软，高盛170亿美元的商业房地产投资组合很可能会发生冲



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

减。此外，一些信贷危机和市场上的一切不稳定因素，都有可能对高盛的主要业务带来冲击。高盛不但面临着业务缩减的危机，还和华尔街其他公司一样，一直承受着来自投资者的压力。信贷危机爆发后，高盛虽然没有遭受抵押贷款相关的巨额损失，但是收益却在不断下降。当然，这就意味着该公司也无法回避当前的这场危机。高盛股价遭受重创，一度下挫了44%。虽然随后有所反弹，但为了提振资本状况，高盛还是考虑了诸多选择方案。

2008年9月23日，巴菲特以50亿美元购买高盛集团优先股。受这个消息的影响，23日收盘时高盛股价涨幅达3.5%，上升至125.05美元，而且在随后的盘后电子交易中股价进一步飙升至133.20美元。当时，巴菲特这笔50亿美元的投资被认为是最重要的信任票。华尔街经营模式在这次危机中也宣布破产，于是高盛向美联储申请成为银行控股公司。在对自身进行重组时需要筹集75亿美元的资金，其中50亿美元已经获得了巴菲特的注资。巴菲特虽然大规模的投资高盛，但他表示不会参与经营。他对外宣称，自己之所以这么做只是出于对独立银行经营模式的支持。有人认为高盛和摩根士丹利由投资银行向银行控股公司转变，从某种意义上说是一种投降。很多投资者对这种新的模式持观望态度，只有巴菲特果断投资，而且他还表示会在未来的5年之内陆续买进高盛50亿美元的普通股。高盛首席执行官劳埃德·布兰克福恩也表示：“此笔投资将进一步巩固我们强劲的资本和流动性状况。”

投资那些盈利及管理方面表现优异但整体被低估的公司是巴菲特的投资理念之一，而且这种投资理念也是巴菲特最主要的投资原则之一。在这场世界危机中，银行股就是被严重低估的股票，许多投资者在危机面前开始观望，而巴菲特则展现出了自己独特的投资理念和思考方式。巴菲特在这场危机中没有刻意地躲避，对于卷入次贷风暴中心的金融业，巴菲特大多选择的是“伤情”较轻的金融企业。他在投资高盛之后，又选择了继续增持美国第二大房贷银行富国银行的股票，当时巴菲特已经持有该银行的股票2893亿股，成为富国银行的第一大股东。这次次贷危机爆发后，巴菲特集中购买了部分“质优”金融股，持有的合众银行的股票增加到6549万股，持有的美

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



国银行股票增至910万股。

金融市场的动荡引发了全球股市的暴泻，世界各大股市都出现恐慌性的抛售，投资者的信心完全崩溃，巴菲特则把目光瞄向了海外市场，再度出手在商场上“抄底”。

2008年9月28日，巴菲特投资18亿港元买下了在香港上市的比亚迪公司2.25亿股的股票，约占整个公司10%的股份，这在金融界引起了一片哗然。比亚迪公司号称中国的电池大王，同时也生产汽车。比亚迪公司对于巴菲特能够巨资入股感到惊讶。因为巴菲特是无人不知、无人不晓的“股神”，所以他的投资将会给处于险境中的企业带来生机。

巴菲特之所以选择投资比亚迪，是看到了比亚迪未来的巨大赢利前景。比亚迪的业务已经涉及IT、汽车两大领域产品，而且具备世界上最先进的新能源汽车制造技术。比亚迪董事长王传福宣称，比亚迪将是未来世界第一的汽车制造商。现如今，汽车行业旧的格局都是以丰田、通用为代表的传统的制造技术，发动机燃料也是用石油等传统的燃料，在未来的汽车行业格局中，比亚迪最有可能打破这个格局。因为比亚迪是新的发动机技术的积极倡导者和实践者，并对汽车的发动机做了彻底的变革。

巴菲特从市场投资的角度分析，目前正是投资比亚迪的最好时机。2008年9月份，比亚迪每股不足8港元的价格可以说是历史上最低位。股价从70多港元一直下跌到7港元多，市值缩水10倍。其实，这不是公司本身的经营问题所导致，而完全是因为受到最近股市环境不稳定影响的结果。两倍多的市盈率足以说明比亚迪公司具有投资价值，巴菲特有信心对其做长期投资。2003年4月，中国股市正处于低迷期，中国石油每股1.6元，巴菲特认为此时的股价对于中国石油来说绝对处在低估区，于是就毫不犹豫地买下了中石油H股23.4亿股。2008年10月18日，巴菲特看到这只股票已经涨到了每股10元，他认为股票价格已经超过了本身的价值，无论市场上怎么分析中石油的股价走势，他都认为处于高估区了，于是他就将其果断抛售。4年多来，中石油赢利翻了7倍，巴菲特净盈利277亿港元。

其实，这就是巴菲特最简单的操作策略，紧紧围绕价格与价值的关系，



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

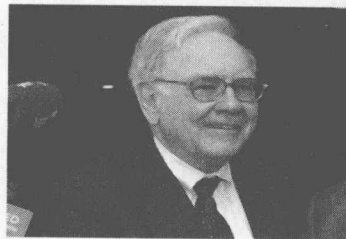
投资那些被严重低估的、有发展潜力的企业。

2008年10月份，全球最大的保险公司巨头AIG深陷困境，为了获得巨额资金来贴补公司资产的负债，决定出售旗下的飞机租赁金融公司(ILFC)，ILFC的首席执行官Steven Udvar-Hazy开始召集全球的买家集中竞价，来自中东、欧洲的很多买家已经盯上了这块肥肉，其中巴菲特也在竞价公司之内。华尔街上预测，巴菲特最有可能成为收购这家飞机租赁公司的买家之一，但是巴菲特没有向外界透露任何消息。

的确，近几年来巴菲特从未再去投资收购任何一家公司，大部分是以购买股票的形式投资。在这次次贷危机中，正是由于巴菲特冷静地购买了十多家公司的股票，才使伯克希尔·哈撒韦公司安全地躲过了危机。然而，毕竟岁月不饶人，78岁的巴菲特身体状况大不如从前，他表示自己已经选好了公司的接班人——53岁的豪伊·巴菲特。巴菲特说如果自己辞职，豪伊·巴菲特将成为伯克希尔·哈撒韦公司的主席，他相信豪伊有这个管理能力。

THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

The Wealth Legend of Buffett



第四部 巴菲特的投资理论

巴菲特的财富传奇

从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 38 章

选股如同选球员： 明星不如超级明星

对于投资来说，关键不是确定某个产业对社会的影响有多大，或者这个产业将会增长多少，而是要确定这种优势的持续性。那些所提供的产品或服务具有强大的竞争优势的企业能为投资者带来满意的收益。

——沃伦·巴菲特

在体育竞技中，那些主力球员常常在比赛的时候发挥其超长的技能，引导着自己的队友取得成功。这样的主力球员往往被人们称为“明星球员”。之所以这样称呼他们，是因为他们在比赛中的活跃表现以及他们在运动上所特有的天赋，将使比赛最终取得胜利。其实，在进行股票投资时投资者的选股标准也与之有一定的相似之处。像那些价格波动小而且价格持续稳定的股票，通常也会被投资者称其为“明星股票”。因为这样的股票就像星光闪闪的明星一样，对投资人有着极强的吸引力。所以，这样的股票就成了投资者喜爱甚至是热捧的对象。

巴菲特曾说：“我一直在努力找寻业务清晰、财务报表易懂、业绩稳定，而且是由那些能力极强并且时时为股东着想的管理层所经营的超级明星公司。但是，这种目标公司有时候并不一定能保证我们在短期内投资获利。所以，我们不仅要以合理的价格买入，而且我们所选择的公司将来的业绩还要

全球第一股神的投资人生
.....
从100美元到720亿美元的财富神话



与我们所估计的相符。可以说，寻找超级明星这一投资方法——给我提供了真正通向成功的机会。”从这一段话很容易看出作为投资大师的巴菲特和普通投资者的选股标准很不一致。在他看来，投资时所选择的目标性企业，不能只是一个明星企业，如果能够寻找到那些超级明星企业则更好。

1996年，巴菲特曾在伯克希尔公司股东大会上说：“如果你能持有3家非常优秀企业的股票，你肯定会很富有。”从此话中就能折射出：只有超明星的企业，才会拥有超级明星股票。

在进行股票投资选股时，分析和判断企业是否具有持续竞争的潜能是很重要的环节。巴菲特认为，那些能够在20~30年内依旧保持其优秀业绩的企业，就是所谓的超级明星企业最显著的特点。2000年4月，巴菲特在参加伯克希尔公司召开的股东大会时，曾这样回答过一位名叫迈克尔·波特的提问：“我对波特十分地了解，我也很清楚我们的想法是极其相似的。他在书中说，任何一家企业经营的核心都是其可持续长期竞争的优势，这一点恰恰是投资的关键之处，也与我们想的相同。分析研究已经具备可长期持续竞争优势的企业，是我们掌握这一核心的重要途径。我们可以问一问自己，吉列公司一直称霸的剃须刀行业为什么没有新的进入者，也可以研究一下为什么内布拉斯加家具城能够成为家具行业中的霸主。”

在巴菲特看来，一个优秀的企业是最值得投资者信赖和对其进行投资的关键，就是这一企业必须在它所处的领域内要具有领先地位，要有极强的竞争能力，还要有持续稳定的业绩。也就是说，一个优秀的企业必须要保持其长期可持续的竞争优势。

巴菲特对投资超级明星企业的看法，那就是投资股票的成功与并购子公司没有什么太大的区别，两者之间肯定都希望可以以非常合理的价格获得其经济状况极佳并且拥有德才兼备的管理层的企业。接下来，投资者就只需要监控它们的这些基本因素是否能够长期继续保持即可。

巴菲特认为，最伟大的投资莫过于用极其低廉的价格购入了超级明星企业。对于这一投资理念他自己也有着比较深刻的体会，那就是投资者进行股票投资时都是将资金集中在极少的几只股票上，并且从概念上来讲这些股



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

票相对来说是比较简单的。在巴菲特看来,那些能够用极其简单的一两句话概括的投资,便属于真正伟大的投资理念的范畴。所以,投资者都非常喜欢拥有长期保持其竞争优势和由那些比较有能力并且能全心全意为股东的利益着想的人所管理的企业。当投资者一旦发现了这样的企业并能以理想的价格买进时,基本上是不会出现偏差的。

巴菲特在投资上的座右铭就是:“只要一一开始就取得了真正的成功,就不必再去做新的尝试。”其实一般投资者的投资范畴是有一定局限性的,巴菲特在进行投资时是这样做的:第一,评估其公司的业务及利润的长期表现;第二,评估其公司管理者的实际能力和水平;第三,能够以理想的价格买进最好的几家公司的股票。这也是伯克希尔公司在对大范围的上市公司进行投资时,所要采取不同投资策略的重要原因。

在进行股票投资并对上市企业分析时,巴菲特往往喜欢站在公司所有者的角度上。通常他都是在经过自己的努力思考后才确定投资目标,至于别人对某一行业是如何评论的他从不关心。他往往会在一段时间之内,确定一个要进行投资的行业,然后他会很细致全面地对这一行业内的6~7家优秀企业进行分析研究。他曾说:“假如投资者对这些企业的分析研究足够全面和透彻的话,则很有可能比企业管理层更加了解这些企业。”

超级明星企业值得投资者关注的重要原因,在巴菲特看来,那就是它可以让投资者获得意想不到的利润回报。但是在超级明星公司中,最令巴菲特青睐的还是具有“经济特许权”的公司。在他看来,公司的“经济特许权”是企业长期持续竞争优势的关键。通常情况下,经济特权主要是靠其产品或者服务所具有的以下特征所形成的:第一,这一产品是顾客需要并且想得到的;第二,顾客在市场上找不到这一产品的替代品;第三,这一产品不受价格的限制。只要具有这样的特点,公司就能够主动对自己所提供的服务或是产品进行提价。很显然,这会使其公司和对其进行投资的投资人获得更高的投资回报。

巴菲特认为,如果一个公司常常出现很大的失误,那么这一公司肯定会经常性地发生很大的变化。理所当然,要想在这样一片频频起浮不定的领

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



地上建起一座稳固的企业经济特许权的城堡，基本上是不太可能的事情。而超明星企业获得巨额利润的关键，恰恰靠的就是这样的经济特许权。

希斯糖果在1972年期间，其盈余大概是200万美元，而且它还有大概800万美元净资产的账面价值。当然，巴菲特是不会错过这样一家公司的，于是他对喜斯公司进行了分析：如果一家不同行业公司的经营状况比喜斯公司差，其大概有200万美元的年度净利润和1800万美元的净资产。很显然，在一年之内不同性质的两家企业赚取到的利润都在200万美元左右。可是，喜斯公司赚取到的200万美元的净利是建立在800万美元的净资产之上的，而另一家公司赚取的200万美元则是建立在1800万美元的净资产之上的。两家公司的不同之处，一目了然。

假若将来的10年内，受到通货膨胀等方面的影响，消费者的消费能力的增长，从而使产品价格、利润空间、销售数量也随之水涨船高，两家公司的净利都由原来的200万美元变成了400万美元。可是在设备更新时，喜斯公司的花费大概只需1600万美元，而另一家公司的花费就得需要3600万美元。投资者从中可以很清楚地看出由于受通货膨胀的影响，很多企业都无法避免所要遭受的损失。不过，有些公司在这期间不但可以避免可能要受到的损失，相反，它们还能从中获得收益，可是这必须建立在具有消费独占性的基础之上。所以，巴菲特最终用大概3500万美元买下了喜斯公司。

巴菲特在股票投资上，一直都秉承着老师格雷厄姆对他的教导。投资与投机两者之间的实质是不同的，通常情况下，投机经常使股价与企业实际的价值出现不符的现象。于是普通投资者认为某些企业很优秀，促使他们疯狂地买进其股票，但是在这种情况下买进，不可能达到投资的目的。如果股票价格处在高位，巴菲特通常会继续对这一企业进行跟踪并且耐心地等待，只要股价一旦达到他认可的范围，他就会毫不犹豫地立刻出手。在他看来，投资者进行投资的最有利时机，往往就是优秀公司出现危机时。在1987年美国股灾发生时，巴菲特就以很低廉的价格大量买进了可口可乐公司的股票。

在进行一项投资时，巴菲特首先一定会评估对所要投资企业的未来价值，而且他还会根据未来价值计算出投入资金所能带来的回报率。假若以比



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

较高的价格买入，则资金的回报率就会受到影响。所以，在股票价格比较高的情况下，等待是比较妥当的方法。巴菲特一旦买入某一优秀公司的股票，基本上会选择长期持有。因为在他看来，这样的公司所发行的股票具有长期持有的内在价值。其实，大部分的投资者在进行投资之前，首先对上市企业着手分析的就是其未来的价值。所以，如果投资者只因为股票出现差价就将其买掉的话，那么就只能说明投资者不仅眼光短浅，而且他的行为也极其愚蠢。

如果想要在自己的投资上取得成功，那么就要掌握好进入股票市场的最佳时机。因为只有这样才能使投资者投入的资金获得理想的收益。

而一旦股票市场出现了极度的狂热，巴菲特就会不假思索地撤离市场。这一点也是他投资成功的一个重要因素。1969年的时候，巴菲特作出决定：暂时撤离股票市场。因为当时他认为已经很难再找到价格相对“便宜”的股票了。他对投资者说：“如今的市场情况让我有些失落，其实，有一点我还是很清楚的，那就是我可以进行自己所熟悉的投资方式，或许这会使我失去获得巨额收益的机会。同时，我也可以进行自己所不熟悉的投资方式，但是这样很有可能带来巨额的经济损失。”

巴菲特就是喜欢投资一些在经营上非常稳当，并且十分讲究诚信、分红回报率极高的“超明星企业”。因为，这样可以在很大程度上确保投资的保值和增值。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第 39 章

把所有的鸡蛋集中到一个篮子里

我认为最好的投资方式，是把所有的鸡蛋放在一个篮子里。

——沃伦·巴菲特

投资股票，有两种说法一直是人们乐于讨论的话题，那就是投资的时候，把所有的鸡蛋都放到一个篮子里好呢，还是把鸡蛋分散放入多个篮子里好？这两种说法分属两种投资方式，至于孰是孰非，一直都没有定论。

股市投资有风险，这个风险也是有区分的，既有系统风险，也有非系统风险。所谓系统风险，是指任何股票都有风险。在股市里，那些能够引起股市波动的政策性风险，一般都是系统风险。所以，股票投资离不开对国家局势和政策的研究。所谓非系统风险，是具体化到各个上市企业的风险。比如，有一家上市企业因为老总出了一些个人问题，从而影响到企业股票所引发的风险。在投资中，理论上认为想要把非系统风险降到最低，最好的做法就是同时投资多个企业的股票。因此便有了这种说法：不要将全部鸡蛋都放到一个篮子里。

但是，巴菲特却持有相反的看法。他认为，如果投资的资源有限，时



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

间也有限，那么少做几次决策将会大大提高投资的成功率。

巴菲特说过：“最好的投资方法，就是把全部的鸡蛋都放到一个篮子里，然后对这个篮子细心关怀，好好经营，时刻紧紧握好这个篮子。”

巴菲特的这种说法，和彼得·林奇推崇的说法看起来是截然不同的，但是双方都没有错。因为就理财来说，方式多种多样，只要运用得合适就可以。巴菲特本人有时候就会只持有少数几只股票，但却是重仓持有。对一般的投资者来说，一是自己的精力有限，二是在投资知识上有局限性，这让他们没有足够的时间和精力去对股票做透彻的研究。因此，对他们来说，把鸡蛋放入多个篮子，进行分散投资是个不错的方法。但是，巴菲特是专门研究股票投资的大师，他认为对企业股票进行调查研究并做出正确的投资策略，是非常简单的事情。因此，如果时间有限，资源有限，那么决策的次数少一些，就更容易获得成功。打个比方，一个家庭里如果有两个孩子，另一个家庭里有一个孩子，那么有一个孩子的家庭中的那个孩子所得到的关爱就更多，也就更健康。

但是对于巴菲特来说，限于自己的精力和知识，面对众多的投资对象，要对这些投资对象都做深入调查和研究，是件难以实现的事情。当然，对于一般投资者来说，这就更加难以实现了。

但是，股市中风险与收益是成正比的，如果你想得到高收入，那么就要面对高风险；如果你想避开高风险，那么得到的收入也就相对较低。这和把鸡蛋放入一个或几个篮子的道理一样，如果你想得到更多的好鸡蛋，那你不免要面对全部鸡蛋都破碎的危险；如果你想保全其中的很多鸡蛋而选择分散投放的话，那么损失可能会少一些，但是收益也同样会少。

那么，集中投资能不能使其风险相对降低很多呢？如果一个投资者有时间和精力对将要投资的公司进行深入的调查和研究，并了解这个公司的财务状况、运营状况等等，将会获得更多的赢利机会。也就是说你知道的越多，你的投资就会越有把握，那么你所担的风险也就越少，收益也会更加稳定。这种投资策略是十分明智的，因为它是经过科学的考察而采取的投资行动。

将鸡蛋放入多个篮子，这种投资方法并不适用于所有投资，这只是在

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



选择风险种类上的一种投资方式而已。但是到底把鸡蛋放入一个篮子，还是放入多个篮子，是任何一个投资者都必须面对的问题。

巴菲特倾向于把全部鸡蛋放入一个篮子，是因为他想拥有更多的财富，而且他手中持有大量的现金。从赚钱的角度来说，任何机会都是非常重要的，错过机会就等于错过了大笔的金钱。进行分散投资时，如果系统风险来临投资就会缩水，除此之外，它还会大大降低投资组合整体利润上升的能力。打个比方，有两种投资组合，初始资金都是10元。组合甲包括10只股票，一只股票一股；组合乙包括5只股票，一只股票2股。组合甲的10只股票中，包括组合乙的股票，倘若组合乙的股票都翻倍，其他股票都保持不变，那么组合甲的收益率明显只是组合乙的收益率的一半。造成这种差别的原因，正是因为组合甲过于分散投资，其中必然包括一些不上涨的股票，而这些股票会将收益率大大拉低。

此外，我们还可以再分析一下成本。把眼睛盯着一个篮子，比盯着好几个篮子要容易得多，也更容易操作，所需的成本也相对低一些。不过，如果投资者连一个篮子都把握不好，那就没有办法了。对于巴菲特来说，看守一个篮子很有信心。因为在投资之前，他就已经花了很长时间对想要投资的对象做了深入研究——分析他们的财务报表和年度报告，并跟踪观察其经营是否合理，从而了解这个投资是否合理。通常，在这些东西都确定后，巴菲特才决定投资，所以他的投资具有更多的把握。不过，他不喜欢那些让投资者很难搞懂的企业。

将全部鸡蛋都放进一个篮子，对巴菲特来说，还包括另外一个意思，那就是要坚持。对已经经过自己严格考察并且前景不错的公司，巴菲特会坚持投资，这时他会很专心地打理这个“篮子”，好好经营。

最后，这个篮子还必须是完好的篮子，并能够让投资者的鸡蛋安全地呆在里面，否则就不要投资。因为将全部的鸡蛋都在一个篮子里，这表示投资者的全部的资金和精力都放进了里面，所以对篮子也要谨慎选择。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

第 40 章

聪明的投资者总是 让自己的投资 “密不透风”

在股票市场总是在吹嘘自己拥有战无不胜
的投资策略的那些人是骗子，因为真正的投资
者是不会把自己的投资策略透露出来的。

——沃伦·巴菲特

投资策略在股票投资中占有很重要的地位，因为它直接影响着投资者的投资是否能够取得成功。投资者最终的获利程度，很多时候是建立在正确的投资策略之上的。现如今，资讯十分的发达，投资者在进行投资之前，完全可以通过阅读一些相关的资料、了解上市企业的基本面、其产品的市场需求等，来分析研究并最终制定出正确的投资策略。如果这一策略因为自己一时的大意而泄露了出去，那么只要其他投资者掌握了这样的投资信息，就会捷足先登。最终，这将会对自己的投资造成一定的影响。因此，投资策略的保密性就凸显出来了。投资者一旦制定出了投资策略就要让它密不透风。也就是说，不要轻易地将其泄露给别人，以免让自己承受不必要的损失。

作为投资大师的巴菲特对股票市场的分析可谓是有其独到之处，一旦他确定了投资的对象，便能比其他投资人先制定出正确并且独特的投资策略。当然，这与他认真细心地分析研读股市中的各种相关资料有着不可分割的关系。可以说，华尔街的股票品种他都能了如指掌。他曾经很自豪地表示过，

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



对股票的分析研究没有几个人能超过他。尽管这样的话听上去有点夸张，可是这也让投资者看到了巴菲特在股票分析研究方面的自信。

对投资策略的保密性，可以说没有几个人能比巴菲特做得更好。在选好投资目标、进行市场分析时，他就会非常谨慎地对待，对于投资方面的信息他是不会轻易泄露给别人的，甚至连他的亲朋好友也不例外。因此，巴菲特在投资上取得的每一次成功，都会引来别人对他无以言表的羡慕。他几乎每次都能取得投资成功的原因，对于其他投资人来说充满了困惑。所以，在其他投资人看来，巴菲特是一个极具神秘色彩的人，因为他每次的投资举动都让其他投资人不太理解。不过，最后的结果往往都能证明他在投资上的准确性。当然，这一点与他对自己的投资策略进行严格保密有很大的关系。

有的投资人可能会说，巴菲特为什么这么“自私”呢？实际上，事情并不像普通投资人所想像的那样。他之所以不把自己的投资策略透露给其他的投资人，也是有原因的。创业之初，曾经有一次他本来可以获得一笔不小的投资收益的，可是他却不小心把自己的投资策略泄露给了其他人，最终未能如愿进行投资，这使他受到了很深刻的教训。

一次，巴菲特的一个朋友来他家里做客，他的这位朋友在邮政局工作。在他们聊天时，他的朋友说美国邮政的蓝鹰印花有可能要退出流通的领域，而且仅有4美分的面值。这样的消息，除了在邮政系统工作的人能知道外，其他人是不会掌握到的。在巴菲特看来这种印花在将来肯定有升值的潜力，他认为这是一个非常好的投资机会。但是对巴菲特的分析和判断他的朋友并不是很了解，因为在他的朋友看来，印花只是很不起眼的东西，根本就没有投资的价值。巴菲特那时很年轻，在当时的投资界并不知名。于是，巴菲特就把自己的分析和投资的想法告诉了朋友，朋友听了他的分析判断之后十分佩服。因为当天巴菲特要在家中陪这位朋友，就没有马上购买。于是，他打算到第二天再去购买。可是不幸的是，他第二天去购买蓝鹰印花时，却发现附近的邮局几乎都销售一空了。在辗转了很多的邮局后，他只在一个很小的邮局购买了很少的一部分。之所以会出现这样的状况，是因为巴菲特把这一投资策略告诉了自己的朋友。

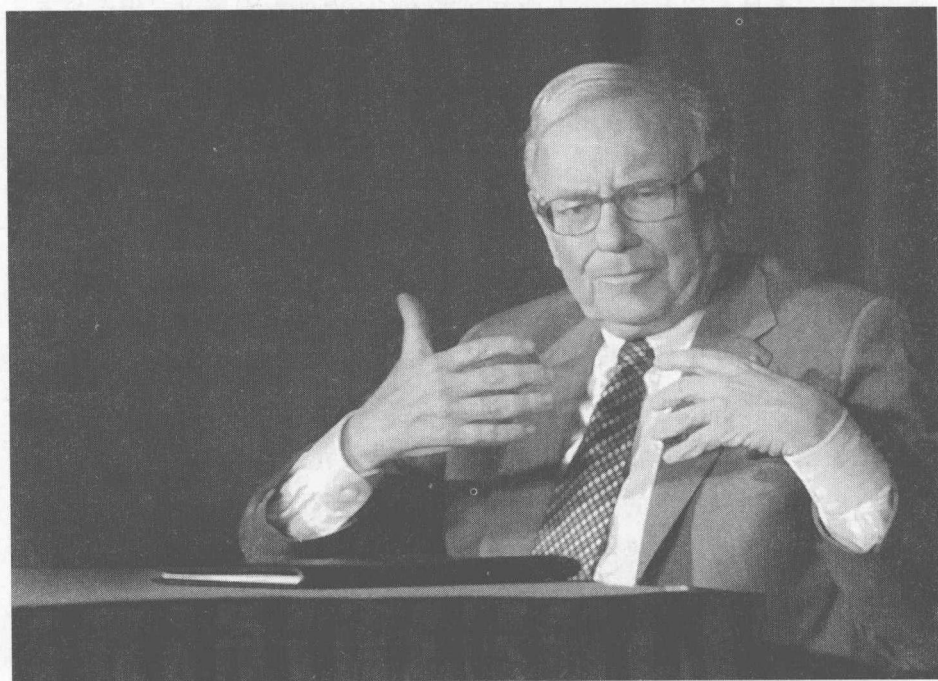


THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

从这次的投资事件中，巴菲特吸取到了教训。此后，他在投资上的分析以及他所作出的投资策略，无论是自己的亲朋还是好友，他都不会将其透露给他们。后来，巴菲特逐渐在投资中积聚了很多的财富，无形中也使他的名气在投资界大了起来，以致有很多的投资者都向他求取真经，就连很多的股票分析专家都想在他的身上获得一些投资方面的秘诀。此外，还有一些急切想在投资上发财的投资者在进行投资之前，都想从巴菲特口中获得一点信息，可是有了以前的教训，现在巴菲特再也不会将自己的投资策略泄露出去。不过，他通常会告诉这些投资人应该怎样分析股票。

投资策略决定着投资者的投资能否获得最后的成功。在这一点上，巴菲特给投资者的忠告是：自己的投资策略不要受其他人的言语所牵绊，但也不要把自己的分析和判断泄露给其他投资人。



全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



第41章 从阅读中获取投资信息

大量的阅读与认真的分析研究是获取投资信息、发现投资商机的前提。投资者只有在此基础上，才会作出正确的投资决策，避免受到市场假象的牵制。

——沃伦·巴菲特

巴菲特的日常工作几乎是在阅读中度过的，这一点他自己也曾明确地表示过。他之所以能够作出正确的投资决定，正是因为他的大量阅读使他得到了很多投资消息。在他看来，投资者在自己力所能及的范围之内，投资自己熟悉或者是自己了解的行业，是取得投资成功的重要因素。要想投资自己所熟悉或是了解的行业，首先得掌握企业实际的的经营情况。由此投资者可以看出阅读的重要性。

可以说，那些只要是和上市企业的财务或者说是业务沾点边的资料和书籍，巴菲特都十分重视。他曾经以自己所分析研究的 GEICO 保险公司作为例子，以此来说明阅读在投资中的重要性。他说自己会在图书馆中阅读很多与保险业相关的书籍，每次都到很晚才会离开。他还在保险评级服务的机构阅读了该公司的季报、半年报、年报，还有一些与之有关联的资料。而且，一旦他有了时间，他就会找一些保险公司的部门经理或者保险业内的专家了解情况。对于企业的财务报表，巴菲特是非常重视的。在他看来，对企业内在价值的评估是建立在分析企业财务报表的基础之上的，并且他还认为这一



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

点是投资人必须要掌握的基本功。这和练钢笔字必须要掌握拿钢笔的姿势是同样的道理。所以，阅读企业的财务报表占去了他阅读中的大部分时间。

巴菲特曾对投资者说：“其实，投资的方法是非常简单的，只要你喜欢阅读就可以。”

想要了解一个企业的实际情况，往往是通过阅读企业管理层所制定出的财务报表的方式。不过，有些时候他们会在财务报表上弄虚作假。正是因为如此，巴菲特在进行投资时不但要阅读自己所进行投资的上市企业的财务报表，而且还会阅读竞争对手的财务报表，以便使自己的投资决定更加准确。因此，普通投资者在进行投资时，要有极好的识别能力。

通常情况下，巴菲特还会根据上市企业的年报中所显示出来的部分信息，去阅读与之相关的资料或者书籍，其目的就是为了掌握年报背后的实际情况。如果有必要，他还会对其进行非常认真细致的研究与分析。

巴菲特认为，有时候投资者对一些上市企业的财务状况并不是很了解，可是只要自己对该公司生产的产品非常熟知，那么就可以阅读一些与这一上市企业有关的资料或者是它的年报，然后再进行综合性的分析研究，最终作出投资决定。

在1999年伯克希尔股东大会上，巴菲特的好友查理·芒格曾经说：“我和巴菲特在财经杂志和书籍上所学到的投资知识，比通过其他渠道学到的要多很多。在我看来，没有广泛、大量的阅读，是不可能成为一个真正的成功投资者的。”从中我们可以看出，巴菲特的成功投资与阅读量的大小和分析研究的程度是密切相关的。如果投资者在掌握了相关的信息之后，再去做进一步的调查，会使自己投资成功的几率更大一些。

有时一些表面看上去比较简单的信息资料，到了巴菲特那里，反而能从中探究出很多有价值的信息。在巴菲特看来，当投资者对自己所掌握的资料进行分析研究的时候，其中有两点是必须要掌握的。第一点，投资者一定要学会怎样评估一个企业的股价升值潜力与股票的内在价值。也就是说，分析了解所要进行投资的上市企业的现状以及将来的发展前景。第二点，投资者要了解当前的市场价格，至于现代投资组合或是有效市场等没有必要花太

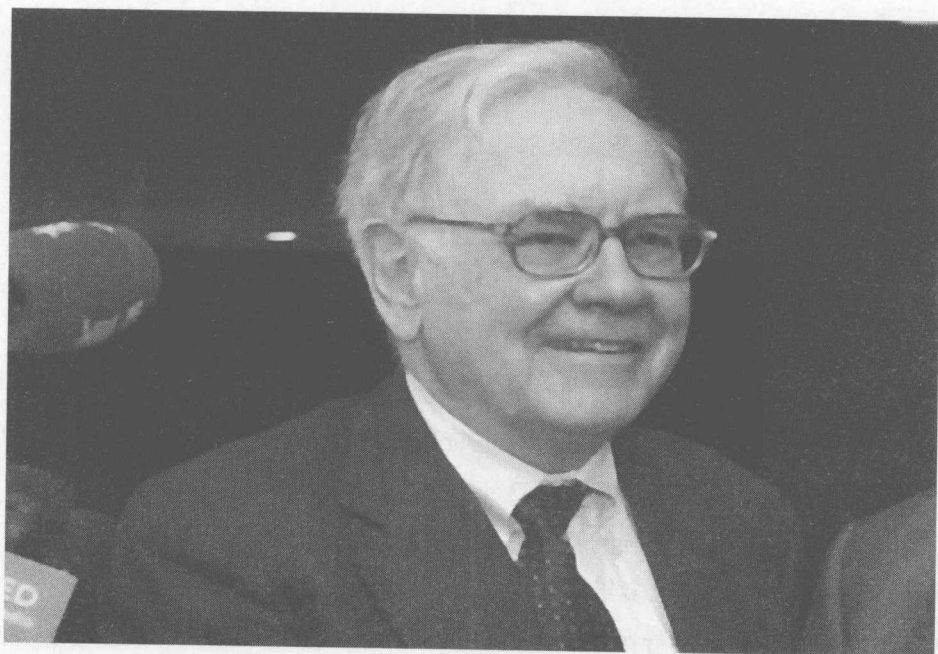
全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



多的精力去了解。这也正是巴菲特与其他投资者在阅读相关的投资信息资料时的不同之处。

以可口可乐公司作为例子，在1987年巴菲特想要对其进行投资之前，他便是通过大量阅读可口可乐公司相关资料的方式，从而得知其公司不仅利润回报率高、现金流高、品牌硬、分销渠道好，同时还是最大的软饮料销售商，而且10年之后其总的收益可达3倍。显然，可口可乐公司将来的利润是非常大的。根据这些条件，巴菲特判断出可口可乐公司的股票具有很大的投资价值。接下来，巴菲特很快就作出了对可口可乐公司的投资决定，那就是集中投资，重仓参与。由于可口可乐公司的股票价格不断向实际价值的边际靠拢，所以巴菲特在此次的投资中获得了一笔巨额的收益。

因此，分析研究和阅读是获得投资信息以及投资时机的最佳途径。投资者如果能够做到这些，就会使自己的投资决策更加准确。





THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT
.....
巴菲特的财富传奇

第 42 章

坚持长期投资：专情比 多情幸福 1 万倍

买进有赢利能力企业的股票，在没有极好的理由时不要抛掉。因为投资股市绝不是为了赚一次钱，而是要持续赚钱。如果你想靠一“搏”而发财，你大可离开股市，去赌场好了。

——沃伦·巴菲特

长期投资是巴菲特最为青睐的投资方式，通过他的持股时间就可以看出，他所投资的股票基本上都是那些在全球极负盛名的跨国企业，例如占有全球 60% 便利刮胡刀市场的吉列公司持股 17 年，全球最大的饮料公司可口可乐持股 20 年，跨国旅行交易公司——美国运通公司持股 14 年，在美国获利能力超出同行业很多而且很受群众喜爱的报社之一的《华盛顿邮报》持股 35 年，现今已经成为全球第一大快餐业者之一的麦当劳持股 18 年，位居美国十大银行之一而且在加州拥有最多商业不动产的花旗银行持股 15 年，美国两大住宅贷款业者之一的联邦住宅贷款抵押公司持股 2 年，现今全球第一大传播与娱乐公司的迪斯尼持股 3 年等等。

长期投资是股票获利的基本方式这一理念，是巴菲特对所有股票投资者的忠告。这是他以自己多年的投资实践为基础所总结出来的经验。

巴菲特与自己的导师格雷厄姆在投资方式上是不同的，他主要投资那些具有高于产业平均水平的超赢利能力的优秀公司的股票，而且对这类公司

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



的股票他还会长期持有。他的导师格雷厄姆却比较喜欢投资那些普通公司并进行短期投资和分散投资。如果说优秀的企业和那些普通的企业在价值能力上进行比较，当然是优秀的企业更具超价值能力；如果两者在数量上进行比较，那肯定是普通的企业占据上风。毕竟优秀的企业是极少数的。假若能够以比较合理的价格买到这些优秀企业的股票，那肯定是让投资者很高兴的事情。不过，这并非一般投资者所能做到的。可是，巴菲特却是非常幸运的一个。因为，他往往能以比较低廉的价格购买到这些优秀企业的股票。所以，他的投资收益远远高于他的导师格雷厄姆。

“一开始它像一段罗曼史。你花费了很多的精力、时间与女性交往，对她有了一个大体的了解之后，你就开始了第一次约会，紧接着你迎来了自己人生中最重要时刻。假若是这样，你会在第二天考虑是否将它以2~3倍的价格卖掉吗？”对于投资股票，在巴菲特看来完全可以用这样的方式进行选择。

其实，在很多投资者的眼中股票市场犹如六月的天气，让人捉摸不定。可能今天还趋于猛烈增长的股市，明天就出现了急剧下跌的状况。这样的增长与下跌，可以说所有的投资者都无法掌握，以至很多的投资者对股票市场都抱有一种极度恐惧的心理。很多的时候，一些投资者都被股票市场折磨得坐立不安，甚至神魂颠倒。比方说，一旦他们在较短的时间内获得一定的收益，往往就会被患得患失的心理所牵绊。因为他们害怕这种收益会在顷刻间化为乌有，所以受这种心理的影响他们通常会选择抛售股票，以此来避免自己可能会承担的风险。通过这些投资者的做法，可以看出他们认为只要频频地在股票市场中穿梭或是进行短线操作，风险就会减小，就会比较安全。

可是，巴菲特却不认同这一做法。在他看来，很多的投资者都对股票投资缺乏必要的分析和了解，这也是一部分投资者为什么会有这种心理的重要原因之一。也就是说，他们之所以对股市产生恐惧以及担心股市的逆转，其实是因为他们没有掌握股票投资所必要的知识，或者说是股票投资风险还不了解。在实际的操作当中，很多的短线投资者往往是在高点时买进，却在低点时卖出。正是投资者这种对市场不准确的把握，才导致投资出现了偏差，使最终的收益受到影响。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

坚持长期投资，摒弃短线操作，这是巴菲特针对以上问题所给出的建议。对于从事长线投资的投资者来说，可以不必太重视盈亏次数的比例，应该把目光投放在盈亏的质量上，这一点也是长线投资与短线投资之间最根本的区别。毕竟长线投资者所期待和追求的是股票的长期收益。但是，做长线投资的投资者可以有足够的时间和精力去学习一部分基本理论、细致地去分析市场、了解一些基本的情况，它不像做短线投资那样弄得投资者精神紧张，匆匆忙忙地进行投资。因此，做长线投资的投资者就避免了一些风险和失误。所以，在巴菲特看来，做长线投资的投资者比做短线投资的投资者获利更容易一些。

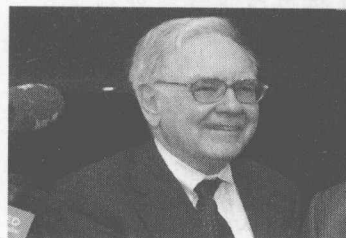
巴菲特认为，自己在投资股票上之所以取得成功，其主要原因就是自己一直以来都是坚持长线投资，而且还能够长期持有已经投资的股票。巴菲特曾经说过，就算是自己到死的时候，也不会把《华盛顿邮报》的股票卖掉。这或许只是他的一句玩笑话，也或许这就是他的真心话。

巴菲特就是这样一位为股票投资所忙碌的金融家。他进行股票投资所追求的是长期的收益，而不是像短线投资者那样靠在股票的差价中获利。通常情况下，即便是他所购买的股票出现了下跌的情况，他也不会马上将其卖掉。也就是说，巴菲特进行股票投资所看重的并不是当前的利益。如果他买入当前正在上涨的股票，这也许会让他很快获益，可是这绝不能动摇他将这些股票保留下来，去获得将来更大的收益的决心。往往时间的长短，成为巴菲特衡量自己的投资到底是成功还是失败的重要依据。或许他被华尔街称为“股神”，成为了一名受人尊敬的投资大师，就是因为以上的原因吧。

其实，很多的投资者进行股票投资所期待的都是眼前的收益。他们大多看到的也只是短时间内的收益或者是1~2年的收益，而将来更长时间的收益甚至是终身的收益，通常都会被他们忽略掉。正是因为这样，他们的投资最终几乎都以承受了部分损失而失败。所以说，作为股票投资者要把眼光放得长远一些，不要被当前的利益冲昏了头脑。

THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

The Wealth Legend of Buffett



附录

巴菲特的财富传奇

从 100 美元到 720 亿美元的财富神话



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

附录一：巴菲特投资年表

1930年8月30日:沃伦·巴菲特出生于内布拉斯加州奥马哈城。

1931年8月13日:其父霍华德·巴菲特所在的联合街道证券公司破产,霍华德失业。

1935年:5岁的巴菲特在其祖父欧内斯特·巴菲特的杂货店销售口香糖、柠檬水。

1936年:6岁时,巴菲特成功倒卖可口可乐并赚得6美分,其中1美分的所得税是由其祖父代为缴纳的。

1938年:8岁时,巴菲特开始在父亲的书房里翻阅大量的商业书籍。

1940年:10岁时,巴菲特第一次跟随父亲霍华德·巴菲特参观纽约证券交易所。

1941年:11岁时,巴菲特与其姐姐在农场工作时开始接触《证券分析》,并与姐姐一起购买了人生的第一只股票——三股城市设施股票,但是很快就被套住,最低跌到27美元。当上涨到40美元时,巴菲特才顺利解套。

1944年:14岁时,巴菲特斥资1200美元买下了内布拉斯加一块40英亩的农场。

1947~1949年:就读于宾夕法尼亚州立大学沃顿金融学院。

1949~1950年:转校到内布拉斯加州立大学,并获得内布拉斯加州大学颁发的学士学位。这时巴菲特的个人储蓄已达到9800美元。随后巴菲特进入哥伦比亚大学,并由证券分析家本杰明·格雷厄姆教授和大卫·多得为其授课。

1951年:在华盛顿巧遇GEICO副总裁Lorimer Davidson,在4个小时中Lorimer Davidson教授巴菲特一些保险知识。后来,巴菲特分四次购买了GEICO350股的股份,并将Texaco加油站买下作为一项副业投资。

1956年:26岁时,巴菲特的资产增加到了14万美元。他回到故乡奥马哈,并于这一年的5月1日创立了自己的合伙公司。7个家庭成员和朋友总计投入105万美元,而巴菲特投资了100美元。

全球第一股神的投资人生
.....
从100美元到720亿美元的财富神话



1957年:此时,巴菲特一共拥有5个合伙企业,他的个人储蓄升到了50万美元。

1958年:第一个合伙公司的合伙人所投资金翻倍。

1961年:31岁时,巴菲特投资100万美元于一家风车制造公司。

1962年:巴菲特以低于每股8美元的价格购买纺织企业伯克希尔·哈撒韦公司的股票。在这一年里,巴菲特成为这家公司的最大股东。

1965年:35岁时,在会见了沃尔特·迪斯尼以后,巴菲特决定购买迪斯尼的股票。于是,他投资400万美元买下了迪斯尼公司5%的股权。然后,他迅速将美国快递公司的股票全部抛售。

1968年:巴菲特公司的股票获得了历史性的收益——增长了59%,远远超过了道·琼斯指数。

1970年:40岁时,巴菲特将合伙公司全部解散。他手中持有伯克希尔·哈撒韦公司29%的发行股本,于是成为了该公司的董事会主席。

1972年:42岁时,巴菲特以大约2500万美元的价格买下了喜斯糖果公司100%的股权。在1991年时,喜斯糖果的收益从2900万美元上升为196亿美元,而纳税前的收益也从420万美元增长到4240万美元。

1972年:巴菲特开始关注报刊业。

1974年:44岁时,股票市场价格下跌,伯克希尔·哈撒韦公司组合投资的股票价值开始大幅下降,巴菲特遭受严重损失。

1976年:46岁时,政府雇员保险公司股票由最高点每股61美元下跌到每股2美元。在1947年的上半年时,伯克希尔·哈撒韦公司大量买进了该公司股份,随后又小幅加码。一直到1980年底时,巴菲特的总投资金额达到4570万美元,并取得了该公司33.3%的股权。在1995年时,巴菲特买下了该公司所有的股份。

1977年:伯克希尔·哈撒韦公司以3250万美元买下了《布法罗晚间新闻》,随后又将《水牛城日报》收入囊中。

1979年:以每股290美元的价格购买了美国广播公司股票。巴菲特个人资产净值达到了14亿美元。

1981年:51岁时,巴菲特与蒙格决定创建伯克希尔·哈撒韦公司慈



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

善基金会。

1983年:53岁时,巴菲特用6000万美元买下了内布拉斯加州的家具商业中心,并占有其80%的股权。不久后,其公司股票投资组合的收益上升为13亿美元。同时,伯克希尔·哈撒韦公司的股票交易价格增加到每股775美元。年末时,上涨至1310美元。巴菲特的个人总资产达到了62亿美元,第一次进入福布斯400强。

1985年:55岁时,巴菲特将伯克希尔·哈撒韦公司的纺织厂关闭,以315亿美元的收购价买下了斯柯特·费特泽公司,这家公司的主要产品是真空吸尘器和世界知识百科全书。同时,巴菲特在美国广播公司与资本城公司之间展开兼并。他花了2300多万美元购买了NHP50%的股权,该公司的主要业务是房屋租赁发展与整合。

1987年:57岁时,美国股票交易市场价格出现疯狂下跌,伯克希尔·哈撒韦公司的股票价格从每股4230美元下降到了每股3170美元,损失了将近25%的收益率。巴菲特斥资7亿美元买下了所罗门公司的优先股。

1988年:58岁时,巴菲特开始购买可口可乐公司的股票,最终买下可口可乐公司7%的股份,其总价值大约为102亿美元。同时,巴菲特买入了240万股联邦家庭贷款抵押公司的股票,并且以335美元的单价购买了40万股阿尔坎塔塔公司的股票,取得了该公司5%的股权。9月时,巴菲特发行9亿美元的零息可转换次级债券,随后在纽约的证券交易所挂牌交易,由所罗门公司承销。

1989年:59岁时,巴菲特增加了可口可乐的持股数,由1417万股增至2335万股,伯克希尔·哈撒韦公司的股票价格从每股4800美元上涨为每股8000美元。此时,巴菲特的个人总资产达到了38亿美元。7月时,巴菲特将6亿美元投资于吉列公司,买进年利率为875%的十年强制赎回的可转换特别股,并将其转换价格订为50美元。不久后,巴菲特将358亿美元投资于美国航空年利率为925%的十年强制赎回的可转换特别股,将其转换价格订为60美元。

1990年:60岁时,巴菲特再次增加可口可乐的持股数,增至4670万股,并且购买了富国银行500万股的股票,其持股比率大约增加到10%。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



1991年:61岁时,巴菲特买下了布朗鞋业。在8月份时,所罗门公司陷入了一场丑闻之中,因此遭受财政部制裁,面临倒闭的局面。巴菲特担任所罗门董事长出面挽救。

1992年:62岁时,巴菲特用3亿美元投资于美国运通的固定收益证券,每年的收益率为885%。同时,巴菲特购买了中部各州保险公司82%的股权,至1997年时,该保险公司的净利润为1000万美元。同年,巴菲特还购买了435万股美国高技术国防工业公司——通用动力公司的股票。

1993年:63岁时,巴菲特将资本城股份的股票全部抛售,并增加可口可乐公司与美国运通的股票持有量。

1994年:64岁时,巴菲特运用一部分资金投资于阳光信用银行和甘奈特出版发行公司。年底时,伯克希尔·哈撒韦公司拥有230亿美元的资金,成为一家庞大的投资金融集团。

1995年:65岁时,巴菲特收购了赫尔兹伯格钻石公司和维利家具公司,并以23亿美元的价格买下政府雇员保险公司一半的股权。

1996年:66岁时,伯克希尔·哈撒韦公司收购了国际飞安公司。

1997年:67岁时,巴菲特买入大约13亿盎司的白银用作投资。此外,巴菲特还决定购买星辰家具和国际乳品皇后公司。

1998年:68岁时,巴菲特于12月份成功并购通用再保险公司。

1999年:69岁时,巴菲特开始关注品牌直销购物中心,并决定投资耐克公司和丹吉尔公司。

2000年:70岁时,巴菲特成为穆迪公司的最大股东,并在12月底以18亿美元买下JM公司。

2001年:71岁时,巴菲特相继投资于太平洋地产公司、螯拜客以及艾斯芒廷。另外,他再次增加了美国运通公司的持股数额。

2002年:72岁时,购买价值为110亿美元兑其他货币的远期合同。当债券交易市场价格急速下跌时,巴菲特买进了亚马逊公司、Level3通讯公司等发行的80亿美元面值的债券。

2003年:73岁时,巴菲特将目光转移到了自动数据处理公司、Hca连锁医院。巴菲特将中石油的股票持有量增至234亿股。4月时,巴菲特再次出击,以每股1.66港元的价格买进大约2亿股中石油股票,并取得中石



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

油1.3%的股份。

2006年:76岁时,巴菲特成功完成了一系列并购计划。年底时,巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司取得世界第三大钢铁厂——韩国浦项制铁4%的股权。

2007年:77岁时,巴菲特决定与全美最大的二手车经销商Car Max合作。同时,伯克希尔·哈撒韦公司将合众银行的持股量增加为6549万股,巴菲特成为合众银行的最大股东;增加富国银行8%的持股量。另外,巴菲特还将美国银行的持股量增至910万股。在12月25日时,巴菲特对外宣布,伯克希尔·哈撒韦公司将以45亿美元的价格收购马蒙控股公司60%的股份。

2008年3月:巴菲特手中所持有的股票暴涨,身价从100亿美元上升为720亿美元,打败比尔·盖茨成为新的全球首富。

2009年2月:承认在2008华尔街金融危机中投资失误。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



附录二：巴菲特投资名言

1.关于两种信息：“可以知道的事情和必须知道的事情。你知道的所有事情中，具有重要性的事情只占很小一部分。”

2.在你能力所及的范围内投资。关键不是范围的大小，而是正确认识自己。

3.投资多样化可以抵消无知的副作用。

4.你必须独立思考。我总是感到不可思议，为什么高智商的人不动脑子地去模仿别人。我从别人那里从没有讨到过什么高招。

5.我们收购企业时有三个条件：一、我们了解企业；二、这个企业由我们信任的人管理；三、就前景而言其价格有吸引力。如果你发现一家优秀的企业由一流的经理人管理，那么看似很高的价格可能并不算高。

6.股票并不知道谁是持有人。在股价上下波动时你会有各种想法，但是股票没有任何情感。

7.计算内在价值没有什么公式可以利用，你必须了解企业。如果你在一生中能够发现3个优秀企业，你将非常富有；如果公司的业绩和管理人员都不错，那么报价就不那么重要。假如你有大量的内部消息和100万美元，一年之内你就会一文不名。

8.与很多共同基金1%的收费相比：“在伯克希尔我们为你赚钱，而不是从你那里赚钱。”

9.在我从事投资工作的35年里，没有发现人们向价值投资靠拢的迹象。似乎人性中有一些消极因素，把简单的问题复杂化。

10.商学院重视复杂的过程而忽视简单的过程，但是简单的过程却更有效（《渠道》杂志，巴菲特与帕特西娅·鲍尔对话，1986年）。

11.任何不能持久的事物终将消亡。

12.市场的存在为我们提供了参考，方便我们发现是否有人干了蠢



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

事。投资股票,实际上就是对一个企业进行投资。你的行为方式必须合情合理,而不是一味追赶时髦。

13. 投资人最重要的特质不是智力而是性格。

14. 对一个优秀的企业来说,时间是朋友;但是对于一个平庸的企业,时间就是敌人。

15. 如果你无法左右局面,那么错失一次机会也不是什么坏事。

16. 资金筹措最困难的时候,就是购买资产的最佳时机。

17. 1986年,我最大的成就就是没有干蠢事。当时没有什么可做,现在我们面临同样的问题。如果没有什么值得做,就什么也别做。

18. 实际上,如果没有十足的把握,我不会轻举妄动。

19. 投资是一项理性的工作,如果你不能理解这一点,最好别掺和。

20. 对大多数从事投资的人来讲,重要的不是知道多少,而是怎么正确地对待自己不明白的东西。只要投资者避免犯错误,他/她没必要做太多事情。

21. 我是个现实主义者,我喜欢目前自己所从事的一切,并对此始终深信不疑。作为一个彻底的实用现实主义者,我只对现实感兴趣,从不抱任何幻想,尤其是对自己。

22. 有人曾经说过,当寻找受雇的职员时,你要从中寻找三种品质——正直、勤奋、活力。而且,如果他们不拥有第一品质,其余两个将毁灭你。对此你要深思,这一点是千真万确的。如果你雇用了没有第二种品质的某些人,你实际上想要他们既哑又懒。

23. 别人赞成你也罢,反对你也罢,都不应该成为你做对事或做错事的因素。

24. 我们不因大人物,或大多数人的赞同而心安理得,也不因他们的反对而担心。

25. 如果你发现了一个你明了的局势,其中各种关系你都一清二楚,那你就行动,不管这种行动是符合常规,还是反常的,也不管别人赞成还是反对。

26. 如果你是池塘里的一只鸭子,由于暴雨的缘故水面上升,你开始

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



在水的世界之中上浮，但此时你却以为上浮的是你自己，而不是池塘。

27. 哲学家们告诉我们，做我们所喜欢的，然后成功就会随之而来。

28. 要学会以40分钱买1元的东西。

29. 人不是天生就具有这种才能的，即始终能知道一切。但是那些努力工作的人有这样的才能，因为他们会寻找和精选世界上被错误定价的赌注。

30. 当世界提供这种机会时，聪明人会敏锐地看到这种赌注。当他们有机会时，他们就投下大赌注，其余时间不下注。事情就这么简单。

31. 我的致富经验中重要的东西是理性。我总是把智商和天资看做发动机的马力，但产量（发动机的工作效率）则取决于理性。许多人拥有一台伽马力的发动机，但只获得100马力的产出。如果拥有一台200马力的发动机，并使它开足马力，这是更好的途径。

32. 生活的关键，是要弄清谁为谁工作。

33. 假如投资者支付800万美元给一家开1000万美元的公司，而投资者又能适当地卖掉这笔投资，那么他将会有一笔可观的收入。然而，此时公司潜在的营运状况不佳，而须耗费10年的时间来销售该公司，那么投资者的总利润有可能低于平均水准。

34. 投资对于我来说，既是一种运动，也是一种娱乐。因此，我喜欢通过寻找好的猎物来“捕获稀有的快速移动的大象”。

35. 在生活中，如果你正确选择了你的英雄，你就是幸运的。我建议你们所有人，尽你所能地挑选出几个英雄。

36. 既然交易活跃的市场周期性地在我們面前展现出少之又少的机会，我们的投资方法就在于把握和利用这种机会。

37. 关于宏观分析我们将继续对政治预言和经济预言置之不理，这些东西对许多投资者和商人来说是代价昂贵的消遣。

38. 在作出投资决定之前，我闭上眼睛，展望该公司10年以后的情形。

39. 投资的关键不是评估一个行业能够在多大程度上影响社会，以及它的优势增长速度有多快，而是考察特定企业的竞争优势，尤其是看



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

这种优势能否持久。具有持久优势的产品和服务才能给投资人带来回报。

40. 考察企业的持久性,最重要的事情是看一个企业的竞争能力。

41. 许多人盲目投资,等于是玩通宵牌,却从未看清自己手中的牌。

42. 如果你开始就确实取得了成功,那么就不必再做试验。

43. 会计数字是企业估价的开始,而不是结尾。很明显,投资者必须永远保持警惕,而且将这些会计数字当做计算产生它们真正“经济收益”的开端,而不是结尾。

44. 当别人恐惧时,你要变得贪婪;而当别人贪婪时,你要变得恐惧。

45. 我阅读我所注意公司的年度报告,同时也阅读它的竞争对手的年度报告。

46. 成功地投资于公开募股的公司的艺术,与成功收购子公司的艺术没有什么差别。在那种情况下,你仅仅需要以合情合理的价格,收购有出色经济状况和能干、诚实的管理人员的公司。

47. 如果说投资有什么秘诀的话,那就是要求你选择好最佳的投资时机。

48. 如果你在错误的路上,奔跑也没有用。

49. 我认为买可口可乐的边际安全性与用花旗集团40%的钱买联合公交公司一样,我赚的都会比付的多。

50. 在你了解的企业上画一个圈,然后剔除掉那些缺乏内在价值、好的管理和没有经过困难考验的不合格企业。

51. 买普通股的时候,我们像在购买一家私营公司那样着手整个交易。我们着眼于这家公司的经营前景,负责运作公司的人员,以及我们必须支付的价格。

52. 如果你不得不进行太多的调查研究,那就肯定有什么地方出错了。

53. 对大多数从事投资的人来讲,重要的不是知道多少,而是怎样正确对待自己不明白的东西。

54. 和一个道德品质败坏的人,无法完成一桩好交易。

55. 我很理性,许多人有更高的智商,许多人工作更长的时间,但是

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



我能理性地处理事物。你们必须能控制自己,别让你们的感情影响你们的思维。

56. 投资规则第一条:永远不要损失;第二条:永远不要忘记第一条。

57. 如果你是一个银行家,不必要求在你的行业里数一数二。你要做的事是:管理你的资产、负债和成本。银行就像保险家,是一个商品企业。正如我们所知,在商品企业,经营者的一举一动时常是企业最引人注意的一个特色。

58. 当我发现自己处在一个洞穴之中时,最重要的事情就是停止挖掘。

59. 在投资的时候,我们把自己看成是公司分析师,而不是市场分析师,也不是宏观市场分析师,甚至不是证券分析师。

60. 要量力而行。你要发现你生活与投资的优势所在。每当偶尔的机会降临,即你的这种优势有充分的把握,你就全力以赴,孤注一掷。

61. 所谓冒险就是不知道自己在做什么。

62. 我们只是在自己能够把握的范围内展开竞争,这样可以剔除很多可能的损失。如果我们在自己画的合格的圈子里找不到可做的事,我们不会扩大我们的圈子,我们将会等待。

63. 如果你没有持有一种股票10年的准备,那么连10分钟都不要持有这种股票。

64. 很多时候,人们宁愿得到一张下周可能会赢得大奖的抽奖券,也不愿抓住一个可以慢慢致富的机会。

65. 我们始终在寻找那些业务清晰易懂、业绩持续优异、由能力非凡并且为股东着想的管理层来经营的大企业。这种目标公司并不能充分保证我们投资盈利:我们不仅要在合理的价格上买入,而且我们买入的公司的未来业绩还要与我们的估计相符。但是,这种投资方法——寻找超级明星——给我们提供了走向真正成功的惟一机会。

66. 只要不是过于急于求成,合理投资能使你非常富有。

67. 只有在退潮的时候,你才知道谁一直在光着身子游泳!

68. 世界上购买股票的最愚蠢的动机是:股价在上涨。

69. 当适当的气质与适当的智力结构相结合时,你就会得到理性的



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

行为。

70. 对股市新进入者的忠告：如果进入时资金不多，我会告诉他，做我40年前做过的事情，了解美国的上市公司，长远来看这些知识将使他受益匪浅。

71. 你真能向一条鱼解释在陆地上行走的感觉吗？对鱼来说，陆上的一天胜过几千年的空谈。

72. 理想的情况，是以一种不受短期因素影响的方式来投资。

73. 适时的股票回购是聪明的公司经理低价买入自己熟悉或自己供职公司股票的大好机会。

74. 如果你问任何一个商业人士，他的财产价值是多少，他也许会告诉你是4亿美元或是类似的一个数字。即使是凌晨两点，你在太平洋的中心拍卖自己的这笔资产，你也不会缺少竞拍的客户，而且他们的出价也不会让你失望。而现在的情况则是，这笔资产正在被一些正直而有能力的企业家所经营着，他们又在其中占有着相当一部分资产份额。因此，这笔资产可以说是绝对安全的。即使是把自己的全部资产投入到其中，我也不会感到担心，一定也不会担心。

75. 头脑中的东西在未整理分类之前全叫“垃圾”！

76. 你应当具备企业如何经营的知识，也要懂得企业的语言——财务报表，对于投资的某种沉迷，以及适中的品格特性。

77. 我建议你们不要去经纪人那里套小道消息，因为他们并不值得信赖。大多数小道消息也没有什么价值。但是有的主意，比如说我的主意，却是非常私有化的，这点我和我的老师不一样。

78. 在价值的计算过程中，增长一直是不可忽略的组成部分，它构成了一个变量，这个变量的重要性是很微妙的，它介于微不足道到不容忽视之间。

79. 民主制度很好，但是却不适用于投资决策。

80. 因为我把自己当成是企业的经营者，所以我成为了更优秀的投资人；而因为我把自己当成是投资人，所以我成为了更优秀的企业经营者。

81. 近似的正确胜于精确的错误。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



82. 现在远离麻烦,要比后来摆脱麻烦容易得多。
83. 如果原则过时,它就不是原则。
84. 要想游得快,借助潮汐的力量要比用手划水效果更好。
85. 民意测验不能代表思想。
86. 我们不必屠杀飞龙,只需躲避它们就可以做得很好。
87. 我并不试图越过七英尺高的栅栏:我到处找的是一英尺高的栅栏。
88. 习惯的链条在重到断裂之前,总是轻到难以察觉。
89. 无论谁一旦与我同一个战壕,他就能拿枪指着我的脑袋。
90. 逆反行为同从众行为一样愚蠢。我们需要的是思考,而不是投票表决。
91. 除了丰富的知识和可靠的判断外,勇气是你所拥有的最宝贵的财富。
92. 事实在于,人们充满了贪婪、恐惧或者愚蠢的念头,这一点是可以预测的。而这些念头导致的结果却是不可预测的。
93. 在规则之外,要遵循榜样的引导。
94. 如果你基本从别人那里学知识,你无需有太多自己的新观点,你只需应用你学到的最好的知识。
95. 要赢得好声誉需要20年,而要毁掉它,5分钟足矣。明白这一点,做起事来就不一样了。
96. 我们应集中关注将要发生什么,而不是什么时候发生。
97. 永远不要从事那些目前使人痛苦,但从现在起10年后可能会大有改善的事业。如果你今天不欣赏你所从事的事业,可能10年后你仍不会欣赏它。
98. 不要做低回报率的生意。时间是好生意的朋友,却是坏生意的敌人。如果你陷在坏生意里太久,即使买入价很低,你的结果也一定会很糟糕;如果你在一桩好生意里,即使买入价比较高,只要你做得足够久,你的回报一定是可观的。
99. 不要用属于你并且你也需要的钱,去挣那些不属于你、你也不需要的钱。这太愚蠢了,用对你重要的东西去冒险赢得对你并不重要的东



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

西,简直不可理喻,即使你成功和失败的比率是100比1,或1000比1。

100.我不投资那些我看不懂的生意,我也不投资那些对竞争者来说很容易进入的生意。我要找的生意必须符合三点:简单,容易理解;经济上行得通;诚实、能干的管理层。

101.基本上讲,我只会买那些,即使纽约证交所从明天起关门五年,我也很乐于持有的股票。

102.人们根据第二天股票价格的涨跌,判断他们的投资是否正确,这简直是胡扯。正如格拉姆所说的,你要买的是企业的一部分生意。这是格拉姆教给我的最基本、最核心的策略。你买的不是股票,你买的是一部分企业生意。企业好,你的投资就好,只要你的买入价不是太离谱。

103.那些最好的买卖,刚开始的时候从数字上看几乎都会告诉你不要买。

104.1919年,可口可乐公司上市,价格40美元左右。一年后,股价降了50%,只有19美元。然后是瓶装问题、糖料涨价等等。一些年后,又发生了大萧条、第二次世界大战、核武器竞赛等等,总是有这样或那样不利的事件。但是,如果你在一开始用40美元买了一股,然后你把派发的红利继续投资于它,那么现在,当初40美元可口可乐公司的股票,已经变成了500万。这个事实压倒了一切。如果你看对了生意模式,你就会赚很多钱。

105.一个杰出的企业可以预计到将来可能会发生什么,但不一定知道何时会发生。重心需要放在“什么”上面,而不是“何时”上。如果对“什么”的判断是正确的,那么对“何时”大可不必过虑。

106.我不关心宏观的经济形式。在投资领域,你最希望做到的应该是搞清楚那些重要的,并且是可以搞懂的东西。

107.你所找寻的出路就是,想出一个好方法,然后持之以恒,尽最大可能,直到把梦想变成现实。但是,在华尔街每五分钟就互相叫价一次,人们在你的鼻子底下买进卖出,想做到不为所动是很难的。

108.华尔街靠的是用不断地交易来赚钱,你靠的是不去做买进卖出而赚钱。这间屋子里的每个人,每天互相交易你们所拥有的股票,到最后所有人都会破产,而所有钱财都进了经纪公司的腰包。相反,如果你们

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



像一般企业那样,50年岿然不动,到最后你赚得不亦乐乎,而你的经纪公司只好破产。

109.你应该做的是远离那些促使你做出仓促决定的环境。

110.风险来自你不知道自己在做些什么。股市像上帝一样,会帮助自助的人,但和上帝不同的是,它绝不会宽恕那些不懂自己在做什么的人。

111.准备是最重要的,诺亚不是下雨之后才开始造方舟的。

112.“不要把所有鸡蛋放在同一个篮子里”的谬论是错误的,投资应该像马克·吐温建议的“把所有鸡蛋放在同一个篮子里,然后小心地看好它”。

113.投资人只应该买进股价低于净值2/3的股票。

114.没有公式能判定股票的真正价值,惟一方法是彻底了解这家公司。

115.买一股股票,必须像你要买下整间公司一样。

116.我们花了很多年时间做同一件事情,而且今后我们还要花上数十年时间继续做着同一件事情。如果我们不是急性子,我们不会对此感到不高兴;如果我们没有取得任何进展,我们才会不高兴。

117.每个人都会在资本游戏中犯错。

118.不要别人说什么就做什么,听着就行了,做你自己觉得好的事。

119.不要把钱花在不必要的事情上,而是用在真正需要的地方。

120.专职的专家,在其他领域,例如牙科医生,能给门外汉带来诸多好处。但总的来说,人们从专职的资金运营者那里,都不能为他们的金钱得到什么好处。

121.即使在通货膨胀的时期,股票可能仍然是所有有限的几种选择中最好的一种,起码在你以合适的价位买入的情况下如此。

122.从短期来看,市场是一架投票计算器;但从长期来看,它是一架称重机。

123.我对市场从来没有什么想法,原因是这没什么好处,而且它还可能扰乱我们已经有的好想法。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

124. 股市, 仅仅是作为观察是否有人出价去做某件蠢事的一个参考点。当我们投资股票时, 我们也投资于商业。

125. 如果我们发现了喜欢的公司, 股票市场的点位将不会真正影响我们的决策。我们将通过公司本身决定是否投资该公司。我们基本上不花时间考虑宏观经济因素, 我们仅仅试图把精力集中在我们认为我们理解, 同时我们喜欢其价格及管理的行业上。

126. 你不需要成为一个火箭科学家。投资并非是一种智商为160的人就能击败智商为130的人的游戏。理性才是必不可少的。

127. 大部分人都是对大家都感兴趣的股票有兴趣。其实没有人对股票有兴趣时, 才是你该感兴趣的时候。热门股票很难做。

128. 巨大的投资机会来自优秀的公司被不寻常的环境所困, 这时会导致这些公司的股票被错误地低估。

129. 波克夏就像是商业界的大都会美术馆, 我们偏爱收集当代最伟大的企业。

130. 如果财务报表中的脚注让人费解, 我就会对此感到怀疑。我将不会对这家公司投资, 因为我知道他们不想让我了解它。

131. 投资的一切在于, 在适当的时机挑选好的股票, 之后只要它们情况良好就持有它们。

132. 我宁愿要一个赢利率为15%的1000万美元规模的企业, 也不要一个赢利率为5%的1亿美元规模的企业。

133. 成功投资的关键: 常识、纪律和耐心。

134. 我会把自己置于想像之中, 想像我刚刚继承了那家公司, 并且它将是我们的家庭永远拥有的惟一财产。我将如何处置它? 我该考虑哪些东西? 我该担心什么? 谁是我的竞争对手? 谁是我的顾客? 我将走出去与顾客谈话。从谈话中我会发现, 与其他企业相比, 我这一特定的公司的优势与劣势所在。如果你已经这么做了, 你可能会比公司的管理层对这家公司有着更深的了解。

135. 在规则之外, 要遵循榜样的引导。

136. 我们只是持续挑选按“数学期望”衡量有最高税后回报的证券, 这永远将我们限制在了我们认为可以理解的投资中。

全球第一股神的投资人生
从100美元到720亿美元的财富神话



137. 我们努力固守于那些我们相信我们可以了解的公司,这意味着他们必须符合相对简单而且稳定的要求。

138. 投机从来就不是光明正大的,而投资与投机的界线,在市场中绝大多数参与者享受欢快的时候,就变得更加模糊。没有比一大笔不用劳动就轻易得来的金钱更让人失去理智的事情了,就算是很有理智的人在这种情况下重复几次后也会变得像灰姑娘在皇宫舞会上的举止一样飘飘然。虽然他们也晓得在舞会上玩得太久的话,也就是继续投机那些个相对于其未来盈利来说定价极端昂贵的公司迟早会出大事,但是他们还是不想错过一场狂欢晚会的每一分钟。结果就带来一个问题: 他们狂欢舞厅墙上的钟是没有指针的。

139. 一生能够积累多少财富,不取决于你能够赚多少钱,而取决于你如何投资理财。钱找人胜过人找钱,要懂得钱为你工作,而不是你为钱工作。

140. 拥有一只股票,期待它下个早晨就上涨是十分愚蠢的。

141. 永远不要问理发师你是否需要理发。

142. 就算美联储主席格林斯潘偷偷告诉我他未来二年的货币政策,我也不会改变我的任何一个作为。

143. 我只做我完全明白的事。

144. 很多事情做起来都会有利可图,但是你必须坚持只做那些自己能力范围内的事情,我们没有任何办法击倒泰森。

145. 任何情况都不会驱使我作出在我能力圈范围以外的投资决策。

146. 开始存钱并及早投资,这是最值得养成的好习惯。

147. 从预言中你可以得知许多预言者的信息,但对未来却所获无几。

148. 如果市场总是有效的,我只会成为一个在大街上手拎马口铁罐的流浪汉。

149. 在一个人们相信市场有效性的市场里投资,就像与某个被告知看牌没有好处的人在一起打桥牌。

150. 目前的金融课程可能只会帮助你做出庸凡之事。



THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT

巴菲特的财富传奇

151. 我们在国内并不需要过多的人利用与股市密切相关的那些非必须的工具进行赌博,也不需要过多鼓励这些这么做的经纪人。我们需要的是投资者与建议者,他们能够根据一家企业的远景展望而进行相应的投资;我们需要的是有才智的投资资金委托人,而非利用杠杆收购谋利的股市赌徒。

152. 你是在市场中与许多蠢人打交道,这就像一个巨大的赌场,除你之外每一个人都都在狂吞豪饮。如果你一直喝百事可乐,你可能会中奖。

153. 不要投资一门蠢人都可以做的生意,因为终有一日蠢人都会这样做。

154. 希望你不要认为自己拥有的股票仅仅是一纸价格每天都在变动的凭证,而且一旦某种经济事件或政治事件使你紧张不安就会成为你抛售的候选对象。相反,我希望你将自己想像成为企业的所有者之一,对这家企业你愿意无限期的投资,就像你与家庭中的其他成员合伙拥有的一个农场或一套公寓。

155. 想要在股市中从事波段操作是神做的事,不是人做的事。

156. 当一个经历辉煌的经营阶层遇到一个逐渐没落的夕阳工业,往往是后者占了上风。

157. 所谓有“转机”的企业,最后很少有成功的案例,与其把时间和精力花在购买价廉的烂企业上,还不如以公道的价格投资一些物美的企业。

158. 投资人必须谨记,你的投资成绩并非像奥运跳水比赛的方式评分,难度高低并不重要,你正确地投资一家简单易懂而竞争力持续的企业所得到的回报,与你辛苦地分析一家变量不断、复杂难懂的企业可以说是不相上下。

159. 当一些大企业暂时出现危机或股市下跌,出现有利可图的交易价格时,应该毫不犹豫地买进它们的股票。

160. 一只只能数到十的马是只了不起的马,却不是了不起的数学家。同样,一家能够合理运用资金的纺织公司是一家了不起的纺织公司,但却不是什么了不起的企业。

巴菲特® 财富传奇 THE WEALTH LEGEND OF BUFFETT



这是一个典型的财富故事，展现了巴菲特非凡的一生，每个投资人都能从中学习到实用的投资技巧。

——《华盛顿邮报》

在奥马哈，至少有50个人以上因为把资金交给巴菲特成了亿万富翁，在全美国则有好几百人因为巴菲特成为千万富翁，而成为百万富翁者更是不计其数。

——《纽约时报》

即使不买股票、不关心投资的人们也会着迷于巴菲特的传奇人生，因为这个美国人，在50年前仅仅投资了100美元，就成为了超越比尔·盖茨的世界首富。

——《美国时代周刊》

在华尔街投资大师行列中，没有一个人能够像巴菲特那样富有凝聚力，因为不管是他的投资理念，还是他的投资语录，无一例外地被青年投资者奉为“投资圣经”。

——美国最佳基金经理人、投资大师：彼得·林奇

ISBN 978-7-5044-6413-2



9 787504 464132 >

选题策划：王彦
责任编辑：王彦
投稿邮箱：tougao99@126.com
书籍装帧：全知男

定价：32.80元